عقود نقل التكنولوجيا

الدكتور

السيد مصطفى أحمد أبو الخير

المحامى أمام محكمة النقض
والدستورية العليا والإدارية العليا
الخبير في القانون الدولي والعلاقات الدولية
دكتوراه في القانون الدولي العام
أستاذ القانون الدولى المساعد

٢٠٠٦م

حقوق النشر

الطبعة الأولى ٢٠٠٧

رقم الإيداع:

٢٠٠٧/٢٢٧٢

الترقيم الدولي: I.S.B.N.

977-383-109-4

إيتـــــراك للنشـــر والتـــوزيع

طريق غرب ألماظة عمارة (١٢) شقة (٢) ص.ب: ٥٦٦٢

هليوبوليس غرب - مصر الجديدة

القاهرة ت: ٤١٧٢٧٤٩ فاكس: ٤١٧٢٧٤٩

التنسيق والإخراج الفني: المركز العصري للكمبيوتر

بسم الله الرحمن الرحيم

مُقَدِّمَة

عقود نقل التكنولوجيا من العقود المستحدثة، وهي نتيجة الزيادة المطردة في العلاقات الاقتصادية الدولية. وعبور الاستثمارات حدود الدول، وهي كذلك في المجال القانوني الوطني والدولي. وهي من المواضيع الشائكة الصعبة التي تنتمي لأكثر من فرع من فروع القانون المختلفة.

فلها في القانون المدني نصيب، والقانون الدولي العام فرع، وفي القانون الدولي الخاص موضوع، وفي القانون التجاري فصل ومبحث. لذلك كانت دراستها صعبة، وتحتاج لأكثر من الدقة، حتى نصل إلى الفكرة وكيفية بحثها ودراستها الدراسة القانونية التي لا تبعد عن الواقع المتطور المتغير.

ولعقود التكنولوجيا جانب من السياسة، والسياسة ملح الحياة، وهي أكثر وجودًا هنا، حتى أنه في كثيرًا من الأحيان يفسد الصفقة (الطبخة) لزيادة الملح. ويجعل نقل التكنولوجيا ما هو بنقل، ولكنه نقل سراب وهواء مقابل نقدي كبير، فيصل في بعض الأحيان إلى حد الدجل السياسي طبعًا. خاصة وأن العلاقة في عقود نقل التكنولوجيا بين تابع ومتبوع، أي أنها علاقات غير متكافئة.

ولا يخفى الجانب الاقتصادي - توأم السياسة - في عقود نقل التكنولوجيا، فالتكنولوجيا لها دور هام ومهم، لا يمكن التغاضي عنه أو استبداله، إذا أرادت دولة ما تنمية اقتصادية حقيقية متصاعدة، وقد أكدت على ذلك كافة الاتفاقيات الدولية التي تعرضت لعقود نقل التكنولوجيا بالتنظيم القانوني على المستوى الدولي. وظهر ذلك جليًا في جهود الأمم المتحدة ووكالاتها المتخصصة، وفي مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.

لذلك أخذ هذا الكتاب مجهود كبيرًا ومدة طويلة، وقد ساعدني على إتمام هذا الكتاب ثلاثة رسائل دكتوراه قيمة. قد استفدت منهم كثيرًا، وأدركت خبايا وخفايا الموضوع. ويسعدني ويشرفني أن أتقدم لهم بخالص الشكر والتقدير، رسالة

الدكتورة نصيرة بوجمعة سعدى ورسالة المستشار الدكتور يوسف الأكيابي وأخيرًا رسالة الدكتور إبراهيم قادم.

والكتاب يقع ﻓﻲ فصل تمهيدي بعنوان استراتيجية نقل التكنولوجيا وثلاثة أبواب، الأول: عقود نقل التكنولوجيا المفاوضات والأنواع والأركان والآثار والمستقبل، مقسم لأربعة فصول. والباب الثاني بعنوان القانون الواجب التطبيق على عقود نقل التكنولوجيا، مقسم لثلاثة فصول، والباب الثالث بعنوان التنظيم القانوني لعقود نقل التكنولوجيا مقسم لأربعة فصول.

وأتمنى أن أكون قد ناقشت ودرست وبحثت، عقود نقل التكنولوجيا من كافة جوانبها وأركانها، أي وفيت الموضوع حقه من الدراسة والبحث، فإن كان ﻓﻲ نقص فالكمال لله وحده، ولا يوجد سوى كتاب واحد ﻓﻲ العالم (لا ريب فيه) هو القرآن الكريم، فالقصور مني والكمال والتوفيق من الله وحده، فالله ولي التوفيق.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين

الدكتور

السيد مصطفى أحمد أبو الخير

d_alsaid@ yahoo.com

٠١٢/٩٩٤٦٢٢٥

مصر ـ القاهرة

الفصل التمهيدي

استراتيجية نقل التكنولوجيا

نقل التكنولوجيا بين الدول خاصة دول الشمال والجنوب وحتى ما بين دول الشمال، ليس بالأمر الهين، فلا تنتقل بسهولة ويسر كما تنتقل السلع والبضائع بين الدول، فالتكنولوجيا ليست شيئًا مصنوعًا يمكن التقاطه من فوق الرف وتطبيقه على الإنتاج الاقتصادي بطريقة آلية، ولكن التكنولوجيا على النقيض من هذا.

إن التكنولوجيا لا يمكن نقلها (أو إعادة زرعها) في سهولة ويسر من الغرب إلى الشرق، ومن الشمال إلى الجنوب، لكونها قوة غربية يحسن الغرب استغلالها في استدامة فرص التبعية والتخلف على دول الجنوب المتخلف[1].

فضلاً عن أنه من المستحيل أن توافق الدول المتقدمة على نقل كل معارف وأسرار التكنولوجيا إلى الدول المتخلفة التي تمتلك في الغالب مصادر المواد الخام اللازمة لعمليات إنتاج التكنولوجيا، حتى لا ينقلب الأمر وتستغني الدول المتخلفة عن الدول المتقدمة، ويصبح الواقع معكوسًا تمامًا. فالدول المتقدمة تحافظ على أسرار التكنولوجيا حفاظها على حياتها.

إن موضوع نقل التكنولوجيا ليس ابنًا للثورة الصناعية والتي انطلقت في أوروبا في القرن الثامن عشر، بل هو القديم الحديث، فهو قديم قدم الإنسانية، ولم يغب عن الإنسانية في أي مرحلة من مراحلها، فهو موجود علي مر الدهور وكر العصور، وسوف يستمر مع البشرية من المهد إلى اللحد.

لذلك فإن مهزلة الدول النامية، ستستمر طويلاً ما بقى عالم الشمال يعيش في سعة من العيش وبحبوحة، على حساب عالم الجنوب، الذي يسرق منه المواد الخام والمنتجات الزراعية، ثم تصنع في الغرب، ويُعاد بيعها للجنوب بأسعار ليست عالية

(١) د. **نورمان كلارك**، الاقتصاد السياسي للعلم والتكنولوجيا، ترجمة د. **محمد رضا محرم**، مكتبة الأسرة، عام ٢٠٠٥م، ص٢٤٢، ٢٩١.

فقط ولكنها فاحشة، فليس من مصلحة المستغِل تقدم وتطور ونمو المستغَل (بفتح العين) ووقوفه على قدميه اقتصاديًا وسياسيًا[1].

لذلك فإن عملية نقل التكنولوجيا، سوف تظل في دائرة ضيقة وعلى أضيق الحدود، لكي يستمر الوضع سالف الذكر على ما هو عليه أطول مدة من الزمن.

لذلك آثرنا أن نفتتح هذا الكتاب بفصل تمهيدي بعنوان استراتيجية نقل التكنولوجيا قبل الخوض في غمار موضوع الكتاب الأساسي وهو (عقود نقل التكنولوجيا دراسة قانونية) والذي ندرس فيه ماهية وآليات وتاريخ نقل التكنولوجيا.

ويتكون هذا الفصل التمهيدي من مباحث ثلاث هي:

المبحث الأول لتعريف نقل التكنولوجيا، ويتكون من مطلبين:

المطلب الأول لتعريف نقل التكنولوجيا اللغوي والاصطلاحي والقانوني والاقتصادي

المطلب الثاني نوضح فيه حدود ونطاق نقل التكنولوجيا ونلقي الضوء على مداها والأسباب التي دعت إلى ذلك.

المبحث الثاني: نتتبع فيه مسيرة نقل التكنولوجيا عبر تاريخها الطويل (التطور التاريخي للتكنولوجيا) وأثره على الدراسات القانونية، ويتكون هذا المبحث من خمسة مطالب هي:

المطلب الأول: أهمية التكنولوجيا في التنمية الاقتصادية.

المطلب الثاني: السوق الدولية للتكنولوجيا.

المطلب الثالث: النظام التكنولوجي الدولي السائد وخصائصه.

---

(١) **د. نبيل صبحي الطويل**، الحرمان والتخلف في ديار المسلمين، كتاب الأمة، العدد السابع، رئاسة المحاكم الشرعية والشئون الدينية بدولة قطر، ١٩٨٤، ص٥١.

المطلب الرابع: استراتيجية منتجي ومالكي التكنولوجيا في مجال النقل الدولي للتكنولوجيا.

المطلب الخامس: المطلب التكنولوجي للدول النامية.

ثم كان المبحث الثالث، الذي اختص بدراسة دور الشركات متعددة الجنسية في نقل التكنولوجيا، الذي تكون من مطالب أربعة هي:

المطلب الأول: التعريفات المختلفة للشركات متعددة الجنسية، نتعرض فيه للتعريف القانوني والاقتصادي، ونتحدث فيه عن المفهوم القانوني لهذه الشركات.

المطلب الثاني: ندرس فيه خصائص الشركات متعددة الجنسية.

المطلب الثالث: نبحث فيه استراتيجية الشركات متعددة الجنسية في نقل التكنولوجيا وأثرها على عملية النقل.

المطلب الرابع: نوضح فيه آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على نقل التكنولوجيا للدول النامية.

ونختتم هذا الفصل التمهيدي بذلك.

المبحث الأول

تعريف نقل التكنولوجيا

نتعرض في هذا المبحث على مدار مطلبين للتعريفات المتعددة والمختلفة للتكنولوجيا، وهي على التوالى المعنى اللغوي أي التأصيل اللغوي لكلمة التكنولوجيا، ثم المعنى الاصطلاحي، ثم المعنى القانوني، وأخيرًا المعنى الاقتصادي، وذلك في المطلب الأول. أما المطلب الثاني فندرس فيه حدود ونطاق عملية نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول المتخلفة.

المطلب الأول

التعريفات المختلفة للتكنولوجيا

لم يستقر الفقهاء على تعريف موحد للتكنولوجيا، فاختلفت التعريفات وتعددت بحسب نوع الدراسة التي تتعرض للتكنولوجيا والزاوية التي ينظر الباحث منها للتكنولوجيا.

لذلك أوردنا هنا عدة تعريفات مختلفة ومتعددة هي على التوالي التعريف اللغوي، حتى نأصل للكلمة من المنظور اللغوي لنقف على معناه القريب والبعيد في اللغة، ثم نعرج على المعنى الاصطلاحي للتكنولوجيا لنقف على ما يعنيه المصطلح من أشياء ومحدودات. ثم يأتي الدور على المعنى القانوني، لنعرف ماذا تعني كلمة تكنولوجيا في القانون، وأخيرًا المعنى الاقتصادي حتى نحيط الموضوع من كافة جوانبه.

أ- المعنى اللغوي:

التأصيل اللغوي لكلمة التكنولوجيا إذا كان لفظ (التكنولوجيا) أصبح من الألفاظ الشائعة في الحياة حتى أصبح يستخدم في اللغة العامية الصامتة بين عامة الناس وخاصتها، فمن الثابت أن كلمة (التكنولوجيا Technology) ليست عربية الأصل، إنما هي لاتينية وتتكون من مقطعين هما (Teche) بمعنى الفن أو الصناعة ثم (ogos) بمعنى الدراسة والعلم. لذلك فهي تعني في اللغة اللاتينية (علم الفنون أو الصناعة) أو (دراسة الفنون والصناعة)[1].

(١) راجع في ذلك:
- د. **نصيرة بو جمعة سعدى**، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، ١٩٨٧م، ص١٨.
- د. **يوسف عبدالهادي خليل الإكيابي**، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الزقازيق، بدون تاريخ، ص٢٢.

وكلمة (تكنولوجيا) باللغة الفرنسية تعني علم (الفنون والمهن)[1]، وبالإنجليزية تعني (علم دراسة التقنيات)[2]. أما في اللغة العربية فقد انتهى مجمع اللغة العربية المصري إلى تعريب كلمة (تكنولوجيا) بكلمة (تِقْنية) بكسر التاء وسكون القاف وكسر النون[3]. علمًا بأن مصطلح (تكنولوجيا) عرب وأصبح يستخدم في اللغة الدارجة بمعناه الحقيقي.

ب- المعنى الاصطلاحي العلمي لكلمة (تكنولوجيا):

أن التكنولوجيا هي الجانب التطبيقي للعلم، فمصطلح التكنولوجيا في نظر العلوم العملية، وسيلة لتحويل النظريات العلمية إلى اختراعات وابتكارات تزيد الإنتاج وتقلل تكلفته[4]، ولا تقتصر التكنولوجيا على ذلك فقط بل تشمل تسخير العلم في السيطرة على جميع مجالات الحياة الإنسانية والطبيعية، وينظر الفلاسفة إلى التكنولوجيا على أنها مرادفة للراحة والرفاهية[5].

ج- المعنى القانوني للتكنولوجيا:

يختلف المعنى القانوني عن أي معنى آخر، لأنه يتطلب كلمات قاطعة مانعة جامعة لتعريف المصطلح، حتى لا يختلط بآخر لذلك يتحرى كل من الفقه والقضاء والتشريع في تعريفه لأي مصطلح.

بالنسبة للتعريف القانوني للتكنولوجيا، ليس هناك تعريف محدد لمفهوم التكنولوجيا من الناحية القانونية، ولم يتم الاتفاق على تعريف موحد لمصطلح (التكنولوجيا)، حتى وصل الأمر بأحد الفقهاء أن ينكر على التكنولوجيا أي

- **د. إبراهيم قادم**، الشروط المقيدة في عقود نقل التكنولوجيا ودورها في تكريس التبعية التكنولوجية على المستوى الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، عام ٢٠٠٢م، ص٧.

(1) le petit Ropept. Société du veau littré, Paris, 1967, p. 1754.

(2) The Shorter Oxford English dictionary – 3d, ed, clarendon Press, 1967, p. 214.

(٣) انظر المجمع الكبير، ألفاظ الحضارة، المجلد الثالث، إصدار مجمع اللغة العربية، القاهرة، بدون تاريخ، ص٩٤.

(4) Ellu (J), The Technological Society, Vintage Books, N.Y. 1964, p. 60.

(٥) **د. يوسف الإكيابي**، مرجع سابق، ص٢٨.

تصور قانوني[1]. وعلى الرغم من كثرة الدراسات القانونية، فلا يوجد حتى الآن مفهوم قانوني واضح ومحدد للتكنولوجيا[2].

ويركز الفقه في تحديده لمعنى التكنولوجيا على بيان عناصر التكنولوجيا ومكوناتها، فذهب أحد الفقهاء إلى تعريف التكنولوجيا بأنها (مال منقول معنوي له قيمة اقتصادية وغير مشمول بحماية قانونية خاصة)[3] وعرفها آخر بأنها (مال معنوي منقول له قيمة اقتصادية وغير مشمول بحماية قانونية خاصة)[4]، وقال عنها آخر بأنها (التقنيات والأساليب والوسائل، بمعنى التقنيات نفسها كالمعرفة الفنية ومحيطها المادي من تجهيزات وآلات ومعدات وأيضًا محيطها غير المادي من تدريب وخبرات ومساعدة فنية)[5].

ترتيبًا على التعريفات السابقة يمكننا استخلاص العناصر الرئيسية للتكنولوجيا والمتمثلة فيما يأتي:

أ- المعارف والمعلومات من طبيعة فنية مثل طريقة الصنع وأسلوب الإنتاج.

ب- التكنولوجيا المدمجة في العناصر المادية وبصفة أساسية الآلات والتجهيزات، وهي ما يطلق عليها التكنولوجيا المضافة إلى رأس المال.

ج- القدرة على تنظيم العناصر المختلفة لعملية الإنتاج، وهو ما يطلق عليه تكنولوجيا الإدارة والتنظيم.

هذا وقد عرف جانب من الفقه عن وضع تعريف قانوني للتكنولوجيا بدعوى أنها ليس لها تصور قانوني، أو أنها ذات مفهوم واسع يستحيل تحديد شواطئه، مما يتنافى مع التعريف القانوني الذي يتطلب ومحدودية المبنى والمعنى.

---

(1) Cf: Schapira (J): les Contrats de T.ranfart Techologique, Ciunet, 1978, p 21.

(٢) د. إبراهيم قادم، الشروط المقيدة في عقود نقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص١٢.

(٣) د. يوسف الإكيابي، مرجع سابق، ص٢٨.

(٤) د. إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص١٦.

(5) Daniel Camére, "Une erreur adénoncer le Transfert Pour l'acquisition des Techniques" in Revue. Options méditerranéemes, no 22.

ورغم ذلك فإن التشريعات الوطنية المختلفة التي نورد بعضًا منها هنا لم تسلك طريق بعض الفقه، فلا ينبغي لها ذلك ولا يمكن، ولكن بعض التشريعات لم تهتم بذلك، بل اهتمت التشريعات بعقود نقل التكنولوجيا.

ومن التشريعات الوطنية التي تصدرت لوضع تعريف قانوني للتكنولوجيا، التشريع الجزائري (١٩٧٦م) فنص على أن التكنولوجيا هي (في عصرنا الحالي أثبتت التكنولوجيا مكانتها كوسيلة لزيادة إنتاجية العمل، ولوضع موارد العلم في خدمة التقدم وترقية مستوى الإنسان)[1].

كما أن القانون اليوغوسلافي لعام (١٩٧٣م) بشأن الاستثمارات الأجنبية اشترط في المادة (١٢) منه لتسجيل عقد الاستثمار أن يتضمن ذلك العقد مزيد من إدخال طرق فنية جديدة أو تنظيمًا حديثًا للإنتاج. مما يعني أن المشروع اليوغوسلافي يحصر التكنولوجيا في عنصري التقنيات الحديثة والتنظيم الحديث للإنتاج أي تكنولوجيا الإدارة والتنظيم[2].

كما جاءت المادة الرابعة من القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا بتعريف غير مباشر للتكنولوجيا، فأورد (نقل المعرفة المنهجية اللازمة لإنتاج أو تطوير منهج ما، أو لتطبيق وسيلة أو طريقة، أو لتقديم خدمة ما، ولا يعتبر نقلاً للتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو استئمار السلع...).

أما المذكرة الإيضاحية للقانون المصري فقد عرفت التكنولوجيا بأنها (التطبيق العملي على نطاق تجاري أو إنتاجي وخدمي للاستكشافات والاختراعات المختلفة، التي يتمخض عنها البحث العلمي والخبرة للمساعدة في التوسع السريع في الإنتاج وتحسين مستواه وخفض تكاليفه، وإتاحة مجموعات متزايدة من السلع على نطاق واسع وبأسعار معقولة).

---

(١) **د. نصيرة بو جمعة سعدى**، عقود نقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص٢٤.

(2) Joseph Jehi, "la nationd' invertissement Technologique átravers les Contrats" in Transfert de Techologie ét developpement.
- Centre de Recherches Rur le droit de marchés ét des investissemements internationaux de Dijon – p 407 – 408, écl. litec, Paris 1977.

هذا ويقترب التعريف السابق من التعريف الوارد في المدونة الدولية للسلوك في نقل التكنولوجيا، حيث عرفت التكنولوجيا بأنها (نقل المعرفة المنهجية اللازمة لصنع منتج معين، أو تطبيق طريقة معينة أو تقديم خدمة معينة، وهو لا يشمل المعاملات التي لا تنصب إلا على مجرد بيع السلع أو تأخيرها)[1].

ونكتفي هنا بهذه التعريفات القانونية المختلفة، وسوف نعود إلى دراسة هذا الموضوع في الباب الثاني أركان عقود نقل التكنولوجيا الفصل الثالث ركن المحل في عقود نقل التكنولوجيا.

د ـ المعنى الاقتصادي للتكنولوجيا:

تعددت التعريفات التي قال بها الاقتصاديون في شأن تحديد مدلول التكنولوجيا، إلا أنها اتسمت بالعمومية وعدم الدقة من ناحية، والتركيز على اعتبارها عنصر من عناصر الإنتاج من ناحية أخرى. رغم الأهمية التي يوليها الاقتصاديون للتكنولوجيا واعتبارها أساس التنمية الاقتصادية.

وفي هذا الإطار عرف التكنولوجيا البعض بأنها (تصميم المنتج وتقنيات الإنتاج ونظم الإدارة بهدف تنظيم وتنفيذ خطط الإنتاج)[2]. وقال آخر "التطبيق المنهجي للعلم ولجميع المعارف الأخرى المنظمة لأغراض عملية وإنتاجية)[3]. وعرفها أحد الفقهاء بأنها (الجهد المنظم الرامي لاستخدام نتائج البحث العلمي في تطوير أساليب أداء العمليات الإنتاجية بالمعنى الواسع الذي يشمل الخدمات والأنشطة

(1) C.N.U. C.E.D. "Projct de code international de conduite pour le Transfert de Technologie" TD/COODE ToT/47 – Nations – Unies, 1985, p.11.

(2) Jack Baranson, "industrial for developing économies" pareger New – york 1969 – cité par Alain Bautat, in "Rclations technologiques internationales, mécanismes et enjeux-" presses unitversitaires de lyon, 1991, p 26.

(3) J.K. Galbraith, "le nouvel état industriel, essai sur le systémeéconomique américain" Gallimard, NRF, Paris, 1968, p. 24.

الإدارية والتنظيمية والاجتماعية، وذلك بهدف التوصل إلى أساليب جديدة يفترض فيها أنها أجدى للمجتمع)[1].

وعلى ذلك فإن التكنولوجيا - وفقًا للمدلول الاقتصادي - عبارة عن عنصر هام من عناصر الإنتاج في الوقت المعاصر. وهكذا فإن الاتجاه الغالب في التعريفات الاقتصادية يميل إلى اعتبار التكنولوجيا تطبيقًا للعلم في عملية الإنتاج، بمعنى أن التكنولوجيا هي عبارة عن همزة الوصل بين العلم والإنتاج وبين البحث والتطوير[2].

الدور السياسي للتكنولوجيا:[3]

لا يستطيع أحد أن ينكر تأثير التكنولوجيا على المجتمعات قديمًا وحديثًا، فالتطورات الكبرى في حياة البشرية قد صاحبها اكتشافات أو مخترعات مهمة في أساليب التكنولوجيا المستخدمة، غيرت علاقة الإنسان بالطبيعة، من خاضع وتابع للطبيعة إلى مؤثر فيها. وقد بدأت مرحلة تطويع الإنسان الطبيعة وتطويرها بما صنعه من أدوات وآلات، فكان اختراع العجلة خطوة رئيسية ساعدت على مزيد من سيطرة الإنسان على الطبيعة وتوسيع انتشاره على الأرض.

واستمرت الاكتشافات والاختراعات مع تسخير مختلف مظاهر الطاقة وقوة البخار واكتشاف الكهرباء وظهور الآلة البخارية واكتشاف البوصلة والسيطرة على البحار والمحيطات واكتشاف العالم الجديد، واختراع المطبعة والانتقال إلى الثورة الصناعية، ثم توالت الاختراعات التكنولوجية التي كان لها أثر عميق على شكل وطبيعة البشرية. في النهاية نستطيع القول أن مسيرة التقدم التكنولوجي هي مسيرة الإنسان، فقد ساعدت التكنولوجيا على تحرير الإنسان من كافة أشكال القيود المفروضة عليه من قبل الطبيعة والبيئة أو من قبل أخيه الإنسان بالقيود

---

(١) **د. إسماعيل صبري عبدالله**، استراتيجية التكنولوجيا، بحث مقدم للمؤتمر العلمي السنوي الثاني للاقتصاديين المصريين المنعقد بالقاهرة في الفترة من ٢٤ إلى ٢٦ مارس ١٩٧٧م، الهيئة المصرية العامة للكتاب، عام ١٩٧٨م، ص ٥٣٥.

(٢) **د. إبراهيم قادم**، مرجع سابق، ص ١٠.

(٣) **د. حازم الببلاوي**، [illegible]

الذهنية والفعلية، بالخرافات أو التمييز الطبقي أو تسلط الحكام وغلبة التقاليد، أو سيطرة الثروات، فقد بدأ ظهور الطبقات والتمايز الاجتماعي مع التقدم الاقتصادي نتيجة التكنولوجيا.

إن التكنولوجيا رغم كل ما قدمته للبشرية من خير ورفاهية وتنمية وتقدم، فكثيرًا ما كانت عقبة في سبيل تقد الديمقراطية على مدى أجيال خاصة في دول العالم الثالث، كما أن من الحقائق الثابتة أنه في كل زمن يسود كل مجتمع مستوى معين للثقافة والتقدم التكنولوجي، يشمل الحكام والمحكومين معًا، ويتحقق بالتالي توازن معقول في العلاقة بين الاثنين، وبقدر ما يحدث من تقدم بقدر ما يرتفع هذا المستوى العام لدى كل من الحكام والمحكومين، إلا أن العصر الحديث بفضل التكنولوجيا غير تلك القاعدة الثابت، حيث تجد مجتمعات متخلفة تمامًا في كل مظاهرها المادية والثقافية ثم تأتي أدوات التكنولوجيا الجديدة لتوضع في يد الفئة الحاكمة، وتعطيها بالتالي تفوقًا ساحقًا بالنسبة للغالبية من المحكومين، مما يمكنها من الحكم المطلق أو شبه المطلق دون مقاومة تذكر أو بمقاومة عديمة الفاعلية. وقد عرف النظام الاستعماري في القرن التاسع عشر شيئًا من ذلك، حيث استطاعت أقلية استعمارية ولكنها تتمتع بتكنولوجيا متفوقة تفوقًا ساحقًا في إخضاع الغالبية العظمى من البشر خضوعًا كاملاً، وخير مثال على ذلك الاستعمار الأوروبي للأمريكتين، حيث استطاع عشرة آلاف شخص من السيطرة الكاملة على ملايين الهنود الحمر بسبب التكنولوجيا.

كما أن حكام الدول النامية وضعت التكنولوجيا تحت تصرفهم آخر منجزات التكنولوجيا الحديثة، مما جعلهم يحكمون سيطرتهم على شعوبهم وقهرهم وسرق الاستقلال السياسي من هذه الشعوب، لأن حكومات هذه الشعوب تتمتع بأحدث ما تخرجه مصانع العالم من ترسانات عسكرية وبوليسية وإعلامية، فقد أدت التكنولوجيا ليس إلى التحرر، ولكن للاستعباد الكامل حتى أصبحت دول بوليسية يتمتع جهازها الحاكم بأدوات القهر المادي والمعنوي (الذهني) عن طريق أجهزة إعلام ونظم تعليمية، فالحاكم من خلال هذا وذاك من الأجهزة

والأدوات يستطيع أن يدرك كل شاردة وواردة ويملك حرية حركة تمكنه في لحظات من القضاء على أية بادرة للمقاومة وهي في مهدها.

حقًا أن المسيرة الطويلة للبشرية تؤكد على أن تطور التكنولوجيا يؤدي إلى مزيد من تحرر الإنسان من العوز والخوف وتفتح أمامه باب الأمل والإبداع، ولكن هذه المسيرة الطويلة ليست كذلك في كثير منها، فقد أدت التكنولوجيا الحديثة إلى حروب ومظالم عانت منها الشعوب خلال الحروب العالمية والإقليمية. كما ساعدت أدوات التكنولوجيا على الاستغلال والبؤس، من خلال الاستعمار الظاهر حينًا والخفي أحيانًا أخرى ومقنعًا مرات. وأصبحت أدوات الظلم والقهر وتأييد الحكم الديكتاتوري والتسلط، وعادة ما يكون ذلك في الدول النامية.

ولا يقتصر أمر التكنولوجيا وما توفره من تفوق ساحق للحاكم أو للأقلية الحاكمة على الغالبية الغارقة في لذاتها، وأدوات معيشتها بل توافر مزايا ومصالح هائلة ما كان يحلم بها الملوك في الماضي.

فالتكنولوجيا الحديثة ليست مجرد أسلحة وأدوات للقهر، بل أنها حققت في الوقت نفسه ثورة في الميدان الاقتصادي فيما عرف باسم الثورة المادية، فقد أدت الثورة التكنولوجية الحديثة في المعلومات والاتصالات إلى تغيير مفهوم الثروة، حيث كانت في الماضي أشياء عينية عقارات ومبان وأراضي، فإذا بها تتحول بفعل الثورة التكنولوجية إلى ثروة مالية منقولة تنتقل بسهولة ويسر من مكان لآخر دون ملاحظتها، فقد أدت الثورة التكنولوجية الحديثة إلى إمكان تكوين ثروات بالغة حتى في الدول الفقيرة، وتلك الثروات لم يكن من الممكن الحصول عليها والاستيلاء عليها دون هذه الثورة التكنولوجية المعاصرة، وهذا هو الفساد المرتبط بالنظم الديمقراطية والفساد المالي، ومثل ذلك دافعًا وحافزًا رهيبًا على التمسك بأساليب الحكم المطلق، ويمثل أيضًا وسيلة لشراء الذمم وكسب التأييد من بعض العناصر المؤثرة والمؤدية لبقاء النظم غير الديمقراطية.

فانعدام الديمقراطية والمساءلة قد يوجد في ظل التكنولوجيا المعاصرة إغراء يصعب الفكاك منه للتشبث بالحكم المطلق. وهو أيضًا وسيلة ناجحة لإسكات بعض عناصر المقاومة بإشراكها في هذا الكسب الحرام. لذلك فقد ساعدت التكنولوجيا المعاصرة ليس فقط على استمرار حكومات غير ديمقراطية بل وانتشار الفساد المالي أيضًا، الذي يُعد وسيلة نافعة لشراء الذمم وكسب التأييد لبقاء النظم الديكتاتورية.

والتكنولوجيا باتجاهها العالمي وما يرتبط بها من فتح أسواق ودمج الاقتصاديات المختلفة في اقتصاد عالمي من شأنها ـ مع توافر الزمن اللازم ـ أن تؤدي إلى زيادة الكفاءة على مستوى العالم، ومن ثم يرتفع مستوى المعيشة بين الأفراد ويزداد تطلعهم إلى الديمقراطية.

وتساعد الديمقراطية على انتشار المعلومات في كل رجا من أرجاء الأرض، وقد أدى ذلك لزيادة الوعي العام بين الدول. ولم تعد الحدود السياسية مانعًا من انتقال المعلومات من مكان لآخر ـ مهما بعد ـ وتنتقل المعلومة في لمح البصر فلم يعد في إمكان أي دولة عزل شعبها عن دائرة الأحداث على سطح الأرض أو حتى في الفضاء، وهذا فإن التكنولوجيا المعاصرة أهم وسائل نشر الثقافة والوعي بين الشعوب.

ومما يؤكد على الدور السياسي والعسكري للتكنولوجيا، فقد أصدرت الجمعية العامة للأمم المتحدة القرار رقم (٥٠/٦٢) بناء على تقرير اللجنة الأولى (A/50/582) بشأن دور العلم والتكنولوجيا في سياق الأمن الدولى ونزع السلاح، وذلك في ٩ يناير ١٩٩٦ وجاء فيه:

(إن الجمعية العامة: إذ تعترف بأن التطورات العلمية والتكنولوجية قد تكون لها تطبيقات مدنية وعسكرية على السواء، وأن هناك حاجة لمواصلة وتشجيع التقدم في ميدان تسخير العلم والتكنولوجيا للتطبيقات المدنية.

- وإذ تشدد على مصالح المجتمع الدولي في هذا الموضوع وعلى الحاجة إلى المتابعة الدقيقة للتطورات العلمية والتكنولوجية، التي قد يكون لها أثر سلبي على بيئة الأمن وعلى عملية الحد من الأسلحة ونزع السلاح. وإلى توجيه التطورات العلمية والتكنولوجية نحو الأغراض النافعة.

- وإذ تدرك أن النقل الدولي لمنتجات التكنولوجيا الرفيعة وخدماتها وتقنياتها من أجل الأغراض السلمية ذو أهمية بالنسبة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول.

- وإذ تشير إلى أن الإعلان الختامي للمؤتمر الحادي عشر لرؤساء دول أو حكومات بلدان حركة عدم الانحياز المعقود في كولومبيا (١٨ ـ ٢٠ تشرين الأول أكتوبر ١٩٩٥).

لاحظت أن القيود التي توضع على الحصول على التكنولوجيا من خلال فرص أنظمة مخصصة لا تتسم بالشفافية وذات عضوية حصرية لمراقبة الصادرات تجنح إلى عرقلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلدان النامية.

- وإذ تؤكد أن المبادئ التوجيهية المتفاوض عليها دوليًا لنقل التكنولوجيا الرفيعة ذات التطبيقات العسكرية ينبغي أن تراعى فيها المتطلبات الدفاعية المشروعة لجميع الدول، مع كفالة ألا تحول دون الحصول على منتجات التكنولوجيا الرفيعة وخدماتها وتقنياتها لاستخدامها في الأغراض السلمية.

١- تؤكد أن التقدم العلمي والتكنولوجي ينبغي أن يستخدم لمنفعة البشرية بأسرها من أجل تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة لجميع الدول وصيانة الأمن الدولي، وأنه ينبغي تعزيز التعاون الدولي في مجال استخدام العمل والتكنولوجيا من خلال نقل وتبادل الدراية التكنولوجية للأغراض السلمية.

٢- تدعو الدول الأعضاء إلى بذل مزيد من الجهود من أجل استخدام العلم والتكنولوجيا في الأغراض المتصلة بنزع السلاح وإتاحة التكنولوجيات المتصلة بنزع السلاح للدول الراغبة فيها.

٣- تحث الدول الأعضاء على إجراء مفاوضات متعددة الأطراف بمشاركة جميع الدول المهتمة بالأمر بغية وضع مبادئ توجيهية مقبولة عالميًا وغير تمييزية فيما يتعلق بالنقل الدولي للسلع والتكنولوجيا ذات الاستخدام المزدوج والتكنولوجيا الرفيعة ذات التطبيقات العسكرية.

٤- تشير إلى تقرير الأمين العام المعنون (التطورات العلمية والتكنولوجية وتأثيرها على الأمن الدولي. وتطالب الأمين العام أن يقوم باستكمال هذا التقرير ومواصلة تطويره بهدف تقييم تأثير التطورات العلمية والتكنولوجية الحديثة، لا سيما التطورات التي يحتمل أن تكون لها تطبيقات عسكرية، وأن يقدم تقريرًا عن ذلك إلى الجمعية العامة في موعد لا يتعدى دورتها الثالثة والخمسين.

٥- تشجع هيئات الأمم المتحدة على الإسهام في إطار ولاياتها الحالية، في تشجيع تطبيق العلم والتكنولوجيا في الأغراض السلمية.

٦- تقرر أن تدرج في جدول الأعمال المؤقت لدورتها الثانية والخمسين البند المعنون (دور العلم والتكنولوجيا في سياق الأمن الدولي ونزع السلاح).

وفي الدورة الحادية والخمسون (البند ٦٤) من جدول الأعمال، اتخذت الجمعية العامة بناء على تقرير اللجنة الأولى (A/51/566/Add.4) القرار رقم (٥١/٤٠) دور العلم والتكنولوجيا في سياق الأمن الدولي ونزع السلاح والميادين الأخرى ذات الصلة أوردت فيه:

(إن الجمعية العامة إذ تشير إلى قراراتها السابقة المتعلقة بموضوع دور العلم والتكنولوجية في سياق الأمن الدولي ونزع السلاح والميادين الأخرى ذات الصلة، التي سلمت فيها ضمن جملة أمور بأن التطورات العلمية والتكنولوجية قد تكون لها

تطبيقات مدنية وعسكرية على السواء، وأن من الضروري مواصلة وتشجيع التقدم في ميدان تسخير العلم والتكنولوجيا لأغراض التطبيقات المدنية.

١- تدعو الدول الأعضاء إلى تشجيع الحوار الثنائي والمتعدد الأطراف بشأن دور العلم والتكنولوجيا في سياق الأمن الدولي ونزع السلاح والميادين الأخرى ذات الصلة بغية:

(أ) كفالة تنفيذ الالتزامات ذات الصلة التي سبق التعهد بها بموجب صكوك قانونية دولية.

(ب) استطلاع سبل ووسائل مواصلة تطوير القواعد القانونية الدولية المتعلقة بنقل التكنولوجيا الرفيعة ذات التطبيقات العسكرية.

٢- تقرر أن تدرج في جدول الأعمال المؤقت لدورتها الثالثة والخمسين البند المعنون (دور العلم والتكنولوجيا في سياق الأمن الدولي ونزع السلاح والميادين الأخرى ذات الصلة.

إذا كان الجانب الاقتصادي للتكنولوجيا واضح، حيث تعتبر التكنولوجيا محور التقدم الصناعي والاجتماعي فإن الدور السياسي للتكنولوجيا غالبًا ما يتخفى وراء الاقتصادي، مع ذلك فلا يغفل أحد الدور السياسي الذي تلعبه التكنولوجيا، سواء على الصعيد الداخلي (السياسة الداخلية) بعرقلة الديمقراطية وزيادة مدة الديكتاتوريات في الحكم، مما يحرم الشعوب من الديمقراطية.

أما على صعيد السياسة الخارجية (الدولية) فإن الدول الكبرى المتقدمة التي تتحكم في إنتاج ٨٨٪ من التكنولوجيا المتقدمة في العالم تتحكم في نقل التكنولوجيا وتأخذ ذلك وسيلة من وسائل الضغط على الحكومات لاتخاذ موقف سياسي معين خاصة حكومات دول العالم الثالث، والذي تنتج ثلاث دول منه فقط نسبة ١٢٪ من الإنتاج العالمي للتكنولوجيا، وهذه الدول هي الهند سنغافورة وهونج

كونج، علمًا بأن الولايات المتحدة تستورد من الدول العربية بترولاً بحوالي (٥٠ بليون دولار سنويًا)، ولكن الدول العربية تستورد من الولايات المتحدة بما يعادل (١٢٠ بليون دولار سنويًا) منتجات تكنولوجية[١].

(١) **د. ماهر جابر محمد**، تطور الهندسة والتكنولوجيا من العصر الحجري إلى عصر المعلومات، مكتبة الأسرة، عام ٢٠٠٦، ص٢١٥.

المطلب الثاني

معنى ونطاق نقل التكنولوجيا

أـ معنى نقل التكنولوجيا:

تعتبر عملية نقل التكنولوجيا ظاهرة قانونية حديثة، فقد أصبح نقل التكنولوجيا سمة بارزة من سمات التجارة الدولية، والواقع أن البحث عن تعريف لنقل التكنولوجيا ليس بالأمر اليسير نظر لطبيعته المركبة، ورغم انتشار هذا المصطلح (نقل التكنولوجيا) فإنه يكتنفه الغموض وعدم الوضوح، لأنه لم يتوافر إجماع أو اتفاق حول مكوناته وتكوينه. فليس له مدلول ثابت ومحدد، إذ يختلف هذا المدلول بحسب الزاوية التي ينظر منها إليه.

ويعتبر تحديد مفهوم نقل التكنولوجيا ضرورة منهجية وموضوعية، على اعتبار أنه يسمح لنا بوضع إطار للعملية القانونية التي يتم بمقتضاها نقل التكنولوجيا، فضلاً عن أنه يبرز لنا طبيعة وحقيقة هذه العملية وآثارها على الدول النامية المستوردة للتكنولوجيا.

فالمعنى اللغوي (للنقل) هو (عملية انتقال الأشخاص أو الأشياء من مكان لمكان)، أما المعنى القانوني فهو (تعيير شخص صاحب الحق، بمعنى أنه تصرف قانوني يتم بمقتضاه انتقال حق معين من شخص إلى آخر، أو تغيير صاحب الحق في مواجهة حالة واقعية تتولد عنها آثار قانونية)[1].

كما يعبر مفهوم النقل من الناحية القانونية عن انتقال الأموال أو الحقوق بين أشخاص قانونية طبيعية أو معنوية، فهو يشمل النقل الكلي أو الجزئي النهائي أو المؤقت للانتفاع الفعلي بالأموال أو الحقوق أو هما معًا. لذلك فإن نقل التكنولوجيا عبارة عن عملية انتقال أساليب وطرق تشغيل التقنيات، أو حق استعمال هذه التقنيات من شخص إلى آخر.

(١) **د. نصيرة بو جمعة سعدى**، عقود نقل التكنولوجيا في التبادل الدولي، مرجع سابق، ص٢٥، ٢٦.

فالبعض يرى أنه يوجد نقل للتكنولوجيا في كل مرة تصبح فيها المعرفة المتطورة المنظمة بواسطة جماعة أو تنظيم معين جزءًا مندمجًا في طريقة إدارة مجموعات أو تنظيمات أخرى[1]. ويرى آخر أنه يكون هناك نقل للتكنولوجيا عندما تصبح مجموعة من الأشخاص تنتمي إلى هيئة معينة قادرة بالفعل وفي ظروف ملائمة على القيام بوظيفة أو مجموعة من الوظائف المرتبطة بتقنية معينة[2].

ونحن نذهب إلى ما ذهب إليه الفقيه (J. Schapira) من تعريف نقل التكنولوجيا بأنه (عندما يضع أحد الأطراف تحت تصرف الطرف الآخر عملية الإنتاج أو عملية الإدارة أو مزيجًا من العمليتين وبوسائل يتفق عليها من خلال التفاوض، بحيث يصبح الطرف الأخير في وضع يسمح له أن ينفذ بنفسه، وفي خلال مدة تختلف وفقًا للظروف، هذه العملية أو تلك العمليات كما هي، أو بعد تطويعها عند الاقتضاء عن طريق تجديدها المبنى على تلك المراحل كنقطة للانطلاق)[3].

نكتفي هنا بهذا القدر من التعريفات ونتركه إلى استكمال في دراسة كل العقد في أركان عقود نقل التكنولوجيا حيث التفصيل أكثر.

بـ- نطاق نقل التكنولوجيا:

رأينا فيما سبق أنه لا يوجد تعريف جامع مانع لنقل التكنولوجيا، وكذلك عملية نقل التكنولوجيا من حيث النطاق فهي متعددة ومختلفة، فهناك تكنولوجيا سرية وغير سرية، وتكنولوجيا عامة وأخرى خاصة، ويوجد نقل للتكنولوجيا على المستوى الدولي والوطني أو نقل دولي ونقل داخلي. وهناك نقل أفقي ونقل رأسي، ومن حيث ملائمة التكنولوجيا المنقولة إلى الدول النامية يوجد تكنولوجيا ملائمة وغير ملائمة.

---

(1) J. Dhombres, in le progrés Scientifique – Mai – Juin 1967, p. 40.
(2) H. Brooks, "le Processus d'évaluation de Technologie" in Revue international de Sciences Sociales, 1973, volume. 25, n3. p 279.

(٣)- د. إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص٢٢.

لم يترك تحديد معنى ونطاق التكنولوجيا للتشريعات الوطنية، بل ساهمت في ذلك منظمات دولية إقليمية وعالمية زيادة على الفقه والقضاء. فهناك لجنة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (C.N.U.C.E.D) والمنظمة العالمية للملكية الذهنية (O.M.P.I.) والمجموعة الاقتصادية الأوروبية المشتركة (C.E.E) ثم مجموعة (أنديز).

ففكرة نقل التكنولوجيا، من الناحية الفعلية، تغطي مجموعة من الظواهر المتلاحمة فيما بينها، كظاهرة نقل القدرة على الإنتاج، وظاهرة نقل القدرة على السيطرة على التكنولوجيا المستوردة، وإعادة إنتاجها، وأيضًا تصور تكنولوجيا أخرى، لذلك فإن عملية نقل التكنولوجيا تأخذ أكثر من صورة:

فهناك النقل الرأسي (Transfert vertical) ويقصد به تحويل نتائج الأبحاث العلمية إلى منتجات ومعدات وطرق إنتاج. وذلك في داخل الدولة الواحدة. والنقل الأفقي (Transfert horisontal) ويقصد به نقل التكنولوجيا من دولة أو منشأة قادرة على تحقيق النقل الرأسي إلى دولة أخرى أقل تقدمًا أو منشأة أخرى لم تستطع بعد التوصل للنقل الرأسي[1].

كما يتم التمييز بين النقل الداخلي (Transfert interme) والنقل الدولي (Transfert international) النقل الداخلي يتم داخل نطاق المشروعات متعددة الجنسية من الشركة الأم إلى شركاتها الوليدة المنتشرة على الصعيد العالمي، أو فيما بين هذه الشركات الوليدة بعضها البعض، أما النقل الدولي فيتم بين مشروعين مستقلين عن الآخر وينتميان إلى دولتين مختلفتين، أي يوجد عنصر دولي بينهما.

ويوجد أيضًا التكنولوجيا العامة والتكنولوجيا الخاصة، ويقصد بالعامة تلك المتاحة للكافة سواء أشخاص طبيعيين أو شركات أو دول. وهي التي يتناقلها من يشاء دون أية ضوابط أو قيود، أما التكنولوجيا الخاصة فهي التكنولوجيا التي تتميز بالسرية النسبية ويحتفظ حائزها بسرها لكونها ذات قيمة. وتنتقل وفقًا لقيود

(١) د. **أنطونيوس كرم**، التكنولوجيا ومشاكل نقلها للدول العربية، مجلة كلية التجارة والاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة الكويت، ص٢٣.

وضوابط معينة. وإذا أذاعها من نقلت إليه دون موافقة موردها سئل قانونيًا عن ذلك. وهذه التكنولوجيا الخاصة تنقسم من حيث نوع الحماية إلى تكنولوجيا يحميها القانون والاتفاقيات الدولية، وهي براءات الاختراع، وتكنولوجيا يحميها اتفاق المتعاقدين، وهي دون براءات الاختراع. والقانون لا يحمي سوى التكنولوجيا الخاصة.

ثم هناك تكنولوجيا ملائمة وأخرى غير ملائمة، إن التكنولوجيا الصالحة لبلد معين قد لا تصلح لبلد آخر، نظرًا لتباين الظروف وتبعًا لاختلاف كثافة رأس المال أو كثافة العمل المستخدم لإنتاج سلعة معينة. الأمر الذي يتعين معه حسم المشكلة وتحديد التكنولوجيا الملائمة للدول النامية[١].

إن حق استعمال تكنولوجيا معينة لا يعني بالضرورة أن جميع المعلومات والمعارف المرتبطة بها قد تم نقلها من الحائز إلى المتلقي. وفي إطار المنظمات الدولية نجد أن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية يعتبر نقل التكنولوجيا يتحقق في حالة (نقل المعارف اللازمة لصنع منتج أو لتطبيق أسلوب أو طريقة أو لتقديم خدمة، ولا يشمل هذا النقل المعاملات التن تنصب فقط على مجرد بيع أو تأخير الأموال). كما يشمل مفهوم نقل التكنولوجيا وفقًا لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (O.C.D.E) النشاط الذي بواسطته يتم انتقال مجموع المعارف المنظمة من مجموعة أو مؤسسة إلى أخرى بهدف عمل أو خلق أشياء معينة، وهذا يمكن أن يكون إما نقلاً لمعرفة علمية أساسية إلى تقنية معينة، وإما اعتماد تقنية موجودة في استخدام جديد[٢].

فعملية نقل التكنولوجيا الفعلية تغطي مجموعة من الظواهر المتلاحمة فيما بينها، كظاهرة نقل القدرة على الإنتاج، وظاهرة نقل القدرة على السيطرة على التكنولوجيا المستوردة، وإعادة إنتاجها وأيضًا تصور تكنولوجيا أخرى، فإن اكتساب وسيلة الإنتاج أو تكنولوجيا معينة لا يعني اكتساب السيطرة عليها، إن

(١) د. **يوسف الإكيابي**، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص٣٠.

(2) "le Transfert de Techonologie par les Firmes" OCDE, Paris. 1977.
"les enjeux des Transferts de Technologies nord sud" OCDE, Paris 1981, p. 18 – 20.

نقل التكنولوجيا لا يكون فعليًا إلا إذا كان هذا الاكتساب مؤديًا بطريقة تلقائية إلى تحقيق التكنولوجيا، والسيطرة عليها وإعادة إنتاجها.

ويتحقق نقل حقيقي للتكنولوجيا عندما يتمكن الطرف المتلقي لها، من تنفيذ التكنولوجيا المستوردة كمرحلة أولى، ثم يعيد إنتاجها في مرحلة ثانية، ثم يصل إلى مرحلة التجديد. وكل هذا يتوقف على حالة التنمية للدولة المعنية، وإذا كانت الدولة المستوردة للتكنولوجيا نامية - وغالبًا ما يكون ذلك - فإن المرور بالمراحل السابقة يصبح ضرورة حتمية لا مفر منها[1].

(١) د. نصيرة بو جمعة سعدى، عقود نقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص٢٧، ٢٨.

المبحث الثاني

الاستراتيجية المعاصرة للتكنولوجيا

نتناول بالدارسة في هذا المبحث الاستراتيجية المعاصرة للتكنولوجيا وأثرها على عملية نقل التكنولوجيا في مطلبين، الأول يختص بدراسة التطور التاريخي لنقل التكنولوجيا والدراسات القانونية، ثم المطلب الثاني الذي نبحث فيه النظام التكنولوجي الدولي المعاصر. وندرس فيه السوق الدولية للتكنولوجيا واستراتيجية مالكي ومنتجي التكنولوجيا، من حيث الأهداف والغايات ومدى حاجة الدول النامية للتكنولوجيا، ونختتم هذا المطلب بأهمية التكنولوجيا في عملية التنمية الاقتصادية في الدول طالبة التكنولوجيا.

المطلب الأول

التطور التاريخي لنقل التكنولوجيا والدراسات القانونية

التطور لظاهرة نقل التكنولوجيا، هو عبارة عن رصد لتحركات الحضارة الإنسانية. فهي تعبر عن واقع قديم قدم وجود الحياة البشرية على الأرض يتمثل في القدرة على اكتساب المعلومات والمعارف ونقلها من شخص لآخر أو من مكان إلى مكان آخر. فعلى مر الدهور وكر العصور، كانت التكنولوجيا في حركة مستمرة، فظاهرة نقل التكنولوجيا عبارة عن ملخص لتاريخ الشعوب والمجتمعات الإنسانية وهي جزء منه[1].

كما أن تداول التقنيات يعتبر منذ زمن بعيد شكلاً من أشكال التعاون وصورة من صور الاتصال بين مختلف الأمم والشعوب، وهو ما أشار إليه بعض الفقهاء فأورد (منذ قرون، عندما كان الصينيون يلقنون العرب فن الطباعة في سمرقند، كان الأمر يتعلق حينئذ بنقل التكنولوجيا وحتى قبل ذلك في فجر التنظيم البشري. عندما اكتشف أول سر للنار وقام باطلاع الآخرين على هذا الاكتشاف، فإنه كان يقوم بنقل تكنولوجيا معينة، وهكذا فإن أي حدث صناعي في تاريخ الإنسانية يثبت لنا أنه كان هناك بالضرورة نقل واقتسام المعلومات والمعارف المفيدة في صنع وإنتاج وتطوير المنتجات والأنظمة[2].

ولم يلتفت تاريخ الحضارات إلى هذه الظاهرة إلا في وقت متأخر، فقد حاول أن يهتدي إلى السبل والدعامات التي انتشرت خلالها الاكتشافات، حيث اتضح أن متابعة ظاهرة نقل التكنولوجيا عبر العصور في مدى التعقيد الواضح لتلك الظاهرة.

ترتيبًا على ذلك فإن التطور التكنولوجي الذي نشهده في هذه الأيام، لم يظهر فجأة أو مرة واحدة، بل امتدت جذوره إلى عصور ضاربة في القدم والعمق في التاريخ

---

(1) Voir: V.M Daumas, "Histoire général des Techniques Universitaire de France, Paris 1978. p. 32.

(2) M.K. Bouguerra,. "le Commerce Technlolgique entre Pays d'inégal divelopment" presses universitataires d'Aix – Marseille, 1977, p.9.

الإنساني. ولا نغالي في القول إذا قلنا أن بداية هذا التطور التاريخي السائد في القرن الحادي والعشرين ولد مع ميلاد الإنسان وهبوطه على الأرض.

وللإحاطة على عجل بالتقدم التكنولوجي السائد في عصرنا، فإننا نقسم هذا التاريخ الممتد في عمق التاريخ إلى مراحل ثلاث هي:

أـ المرحلة الأولى: العصر القديم

أو يطلق عليه علماء التاريخ "التاريخ القديم"، وتتضمن هذه الفترة مراحل ثلاث:

١- **عصر الجليد:** حيث كان الجليد يغطي الكرة الأرضية، ويعيش الإنسان على ما تجود به الطبيعة عليه من قوت، ويطلق عليه الاقتصاديون عصر الوحشية.

٢- **العصر الحجري:** سمي كذلك لاستعمال الإنسان أدوات من الحجارة، وأيضًا لانقشاع الجليد من معظم إن لم يكن كل الكرة الأرضية، ويطلق عليه عصر الهمجية والبربرية.

٣- **عصر المعادن:** وهو الذي بدأ الإنسان استخدام المعادن في حياته اليومية، ولهذا سمي بذلك، ويطلق عليه الاقتصاديون عصر المدنية.

وينتهي هذا العصر مع معرفة الإنسان للكتابة[1].

بـ المرحلة الثانية: العصر الوسيط أو عصر ما قبل التكنولوجيا

يبدأ هذا العصر من انتهاء العصر القديم أي ما قبل التاريخ حتى منتصف القرن التاسع عشر، واتسمت التكنولوجيا السائدة في هذه المرحلة بالاعتماد على المهارة الفنية للحرفيين، من أجل ذلك تمتعوا بمكانة متميزة في هذا العصر، وكانت مصادر الطاقة (القوة المحركة) في هذا العصر محدودة، وتتمثل في الرياح ومساقط المياه التي كانت تستخدم في تسيير السفن وطحن الغلال وصناعة النسيج.

(١) د. **يوسف الإكيابي**، مرجع سابق، ص٣٨، ٣٩.

جـ المرحلة الثالثة: عصر التكنولوجيا أو العصر الحديث والمعاصر

ويبدأ هذا العصر من انتهاء النصف الثاني من القرن التاسع عشر وحتى الآن، ويطلق البعض على هذه الفترة عصر التكنولوجيا. ومن سمات هذا العصر ظهور مصادر جديدة للطاقة من الفحم ثم الماء والنار وولدها البخار، ثم البترول ثم الكهرباء، حيث بدأت الآلات تظهر في المجال الصناعي بدلاً من الأيدي العاملة البشرية، حتى قيل أن الثورة التكنولوجية الأولى تبدأ منذ هذا التاريخ، وانتقل العالم للثورة الثانية باستخدام الطاقة النووية(1). وترتب على ذلك أن انقسم العالم إلى طائفتين من الدول، الدول المتقدمة صناعيًا، والدول المتخلفة صناعيًا، والتي يطلق عليها الدول النامية أو دول العالم الثالث سكان الجنوب.

وهناك من قسم التطور التاريخي للتكنولوجيا إلى عهود خمس هي:

أ- العهد الأول: اعتمد الإنسان في هذه الفترة على ذاته وعضلاته في الحياة.

ب- العهد الثاني: خلال الألف الثانية قبل الميلاد، ظهر فيه الجمل والحصان، إضافة إلى قوة الإنسان الذاتية.

ج- العهد الثالث: يبدأ بإدخال طاحونة الماء خلال الإمبراطورية الرومانية السفلى، ومن سماته طاحونة الماء والهواء وحتى نهاية القرن الثامن عشر.

د- العهد الرابع: عهد الماء والنار وولدهما البخار سنة (١٨٥٠م) وتقدم إنتاج الطاقة في هذا العهد عن العهد السابق.

هـ- العهد الخامس: وهو العهد الذي نحياه الآن عهد الطاقة النووية.

مما سبق يتضح أن التكنولوجيا مرآة صادقة ومعبرة عن حضارة شعب معين في زمن محدد معلوم، أي أنها الذاكرة الناطقة لهذا الشعب. ونظرًا لأن القانون ظاهرة اجتماعية يولد من حاجة المجتمع إليه لينظم علاقاته وتعاملاته بين أشخاصه. فكان لابد أن يكون للقانون دورًا في دورة حياة التكنولوجيا من حيث التحديد

---

(١) د. **عبدالمنعم عبيد**، ثورة التكنولوجيا المعاصرة، بدايتها التاريخية واتجاهاتها المستقبلية، مجلة الطليعة، فبراير ١٩٧٠م، السنة السادسة، ص٢٣.

والتنظيم. إذ يتعين على القانون أن يكون موازيًا للتقدم والحضارة مساويًا لهما في التحديث والتجديد.

لذلك لا ينازعنا أحد القول أن التطور التكنولوجي أثر تأثيرًا كبيرًا بليغًا على كافة فروع القانون من عام إلى خاص ومن دولي إلى وطني، وقد ظهرت العديد من المسائل التي تندرج في إطار القانون الجنائي من حيث فرض الحماية الجنائية على التكنولوجيا والقانون الدستوري الذي يشكل المبادئ العامة للحياة القانونية، ثم القانون الإداري، قواعد وأحكام، ثم القانون الخاص، حيث ظهرت العديد من التشريعات التي تنظم حقوق الملكية الصناعية والملكية الفكرية. ثم القانون الدولي العام، من حيث عقد الاتفاقيات التي تقنن عملية نقل التكنولوجيا، والقانون الدولي الخاص، حيث يحدد القانون الواجب التطبيق على منازعات التكنولوجيا ومعرفة مكان المحاكمة.

وعلى أثر ذلك توالت صدور التشريعات الوطنية التي تنظم ظاهرة نقل التكنولوجيا في معظم - إن لم يكن كافة - دول العالم، أما على المستوى الدولي فظهرت الاتفاقيات التي تنظم انتقال التكنولوجيا، ثم توالت اهتمامات المنظمات الدولية الإقليمية والعالمية.

فعلى الصعيد العالمي هناك لجنة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (C.N.U.C.E.D) والمنظمة العالمية للملكية الذهنية (O.M.P.I) وعلى الصعيد الإقليمي فهناك المجموعة الاقتصادية الأوروبية، حتى أنه لم تعد هناك منطقة إقليمية لها منظمة إقليمية إلا وأنشأت منظمة أو جهاز لحماية الملكية الفكرية.

المطلب الثاني

النظام التكنولوجي الدولي المعاصر والتنمية الاقتصادية

نتناول بالدراسة في هذا المطلب استراتيجية النظام الدولي لظاهرة نقل التكنولوجيا ومدى علاقتها بالتنمية الاقتصادية في الدول النامية تحت عدة بنود هي:

البند الأول: خصائص النظام التكنولوجي الدولي المعاصر.

البند الثاني: السوق الدولية للتكنولوجيا.

البند الثالث: استراتيجية منتجي ومالكي التكنولوجيا.

البند الرابع: مطلب الدول النامية من التكنولوجيا.

البند الخامس: أهمية التكنولوجيا في التنمية الاقتصادية.

سوف نتناول بالدراسة كل بند على حدة.

البند الأول: خصائص النظام التكنولوجي الدولي المعاصر

إن النظام التكنولوجي الدولي المعاصر لا يختلف عن النظام السياسي المعاصر، فهناك دول تابعة ودول متبوعة، فإن النظام التكنولوجي يتميز بالتفاوت الكبير بين دول الشمال المتقدمة تكنولوجيًا ودول الجنوب أو العالم النامي المتخلف تكنولوجيًا.

لذلك فهذا النظام التكنولوجي المعاصر يتميز بخاصيتين هما:

أ- احتكار الدول المتقدمة امتلاك وإنتاج التكنولوجيا.

ب- فرض التبعية التكنولوجية على الدول النامية من قبل الدول المتقدمة.

أ- احتكار وإنتاج وامتلاك التكنولوجيا:

لا ينازعنا أحد القول إذا قلنا أن النظام التكنولوجي المعاصر هو نتيجة للنظام السياسي المعاصر، فالدول الكبرى تفرض سيطرتها وهيمنتها على التكنولوجيا

على الصعيد العالمي من خلال المشروعات الخاصة الكبيرة (الشركات متعددة الجنسية) والتي تسيطر سيطرة شبه كاملة على جميع الابتكار والتجديد التكنولوجي، ويعود ذلك إلى الوعي المبكر من جانب الدول المتقدمة إلى أهمية التكنولوجيا، ومدى تأثيرها في عملية التنمية الاقتصادية على المستوى المحلي الوطني وعلى المستوى العالمي.

وتمشيًا مع هذا الوعي والإدراك للأهمية الكبرى للتكنولوجيا فقد حشدت ووفرت الدول المتقدمة طاقات بشرية هائلة، كما خصصت موارد مالية ضخمة بهدف تشجيع الاختراعات والمخترعين والإنفاق على أنشطة البحث والتطوير. وبدا ذلك واضحًا في أنه تم تخصيص ما يقارب من (٩٧٪) من مجموع الإنفاق العالمي في الدول الصناعية المتقدمة، في حين أنه لم يكن نصيب الدول النامية سوى (٢,٩٪) وذلك طبقًا لإحصاء عام ١٩٧٣م[١]. مما زاد من الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة، وأدى إلى تركيز التكنولوجيا في هذه الدول المتقدمة واحتكارها.

وقد وضّحت ذلك منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (O.C.D.E) في إحصاء لها حيث حددت أماكن أهم الابتكارات التكنولوجية في القرن العشرين في الدول الصناعية المتقدمة حسب النسب الآتية: في الولايات المتحدة الأمريكية (٦٠٪) وبريطانيا (١٤٪) وألمانيا الاتحادية (١١٪) والباقي موزع بين دول أخرى متقدمة[٢].

وقد ساهم في تعميق ودوام تلك الفجوة بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة تصرفات بعض حكام هذه الدول المتخلفة بتصرفاتهم وقراراتهم، كما فعل عبدالناصر في أوائل الستينات حيث أوقف البرنامج النووي المصري بقرار منه بناء

(١) **د. حسام محمد عيسى**، نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي، ١٩٨٧م، ص٢٤.

(٢) **د. غفار عباس كاظم**، بعض مشكلات استخدام التكنولوجيا في تنمية الاقتصاد العربي، رسالة دكتوراه، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، عام ١٩٨١م، ص١٠١.

على طلب أمريكي، مما جعل الكيان المشبوه في فلسطين المحتلة يمتلك برنامجًا نوويًا متقدمًا للغاية.

وهكذا يتضح أن احتكار الدول المتقدمة للتكنولوجيا امتلاكًا وإنتاج يرجع إلى تلك الفجوة الهائلة بينها وبين الدول المتخلفة، التي ساهمت في بعض الأحيان فيما وصلت إليه.

ب- فرض التبعية التكنولوجية:

الخاصية الثانية المميزة للنظام التكنولوجي الدولي المعاصر هي فرض التبعية التكنولوجية من قبل الدول المتقدمة على الدول المتخلفة، وليس ذلك إلا وجهًا من أوجه التبعية الاقتصادية والسياسية التي تسود العلاقات الدولية في عالمنا المعاصر، مما جعل البعض يطلق عليها مصطلح (التبعية عن طريق التكنولوجيا)[١].

ويكمن مدلول التبعية التكنولوجية في أن دول العالم النامي غير قادرة على إنتاج وامتلاك التكنولوجيا التي تلائمها وتدفع عملية التنمية الاقتصادية فيها قدمًا. وتتجلى التبعية التكنولوجية في اعتماد الدول النامية اعتمادًا كليًا ومباشرًا على الدول الصناعية المتقدمة (دول الشمال) في الحصول على ما تحتاجه من التكنولوجيا عناصر ومستلزمات التشغيل[٢].

وتؤكد الدراسات التي أجرتها منظمة الأمم المتحدة عن طريق وكالاتها المتخصصة أن سبل نقل التكنولوجيا السائدة أدت إلى زيادة تبعية دول العالم الثالث النامي. ذلك أن عمليات نقل التكنولوجيا يعمل مالكي ومنتجي التكنولوجيا من

(1) P.Judet et J. Perrin, "Techonologie de development la problématiqw économique" in "Transfert de Technologie et dévelopment"- Saus la direction de Judet et Kahn – librairies Techniques, Paris, 1977, p. 15.

(٢) د. شادية مصطفى الشيشيني، التصنيع والتبعية التكنولوجيا في الدول العربية مع التركيز على حالة جمهورية مصر العربية، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، عام ١٩٨١م، ص٧.

خلالها على مجرد نقل الحقوق الواردة على هذه التكنولوجيا وبوجه خاص حق الاستعمال فقط دون السماح باستيعاب التكنولوجيا المنقولة أو السيطرة عليها(١).

وإذا كانت الدول النامية تريد فعلاً التحرر من التبعية التكنولوجية فإنه يتعين عليها إنشاء بنية تكنولوجية وطنية تكون قادرة على خلق تكنولوجيا ملائمة لاحتياجاتها، مع التقليل من احتياجاتها التكنولوجية، ورفع مستوى التكوين والتدريب.

وقد ترتب على هذه التبعية التكنولوجية عدة آثار سلبية تتمثل في اتساع نطاق ومضمون عمليات نقل التكنولوجيا بين الدول المتقدمة والنامية وعدم القدرة على اختيار التكنولوجيا الملائمة لغياب الثقافة التكنولوجية، إضافة إلى عدم القدرة على إدارة وتنظيم عمليات نقل التكنولوجيا بشكل فعال، مما يؤدي إلى فرض أنماط عقدية غير ملائمة لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، فضلاً عن تضمين هذه العقود شروطاً تعسفية ومجحفة بالدول النامية.

وفي النهاية نستطيع القول أن التبعية التكنولوجية التي فرضت على الدول النامية تؤدي بشكل مباشر إلى انخفاض قدرة هذه الدول على الاستفادة من كل هذه التكنولوجيا(٢).

البند الثاني: السوق الدولية للتكنولوجيا

إن التكنولوجيا عبارة عن (تجسيد للمعرفة العلمية وما عدها من معارف، ولذا فهي تكون عرضة للتغيير وبطرق محدودة)، لذلك فهي تتصف بالسرية، مما يجعلها أسيرة الاحتكار، يظهر ذلك في سوق التكنولوجيا ومنتجاتها(٣).

---

(١) **د. فينان محمد طاهر**، مشكلة نقل التكنولوجيا، دراسة لبعض الأبعاد السياسية والاجتماعية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٦م، ص٢١٠.

(٢) **د. نادية مصطفى الشيشيني**، مرجع سابق، ص٥٠.

(٣) **د. نورمان كلارك**، مرجع سابق، ص٨، ٢٨١.

فسوق التكنولوجيا يقسم بصفات تنفرد بها عن الأسواق العادية كأسواق المواد الأولية، فهي ليست مكان يتقابل فيه كل من البائع والمشترى، لأن نقل التكنولوجيا يتم دون اتخاذ إجراءات خاصة أو تدخل مؤسسات مكلفة بتنظيم تسويق التكنولوجيا ويتم التفاوض بشأنها داخل إطار تنافس غير مكتمل.

يُعد سوق التكنولوجيا واسعًا من ناحية المصادر، لذلك كان عالميًا، يتعدد فيه العارضون، فالدول الصناعية المتقدمة تعرض، والدول المتخلفة تطلب. فهو يخضع قانون العرض والطلب، ولكنه يخضع لقانون يختلف عن قانون العرض والطلب التقليدي لانعدام التوازن بين البائع والمشترى. فإذا كان الاقتصاديون يعرفون عادة العرض بالتدفق (le Fiux) والتي تعني الكميات المعروضة في السوق بأسعار مختلفة في مدة معينة. فإن العرض في سوق التكنولوجيا يعد مختلفًا فالكميات المعروضة منها لا تكفي ولا تفي بحاجات ومتطلبات المشتري، كما أنها تتصف بالسرية، كما أن الدول المتخلفة تختفي في مجال عرض التكنولوجيا ويقتصر الأمر على الدول المتقدمة[1]، مما يجعله سوقًا احتكاريًا، أي سوق منافسة ناقصة، أي من طرف واحد ووحيد، يتمثل في الدول المتقدمة عن طريق الحكومات - وذلك قليل - والغالب عن طريق الشركات متعددة الجنسية التي سوف نلقي الضوء عليها وعلى دورها في ظاهرة نقل التكنولوجيا في المبحث الثالث من هذا الفصل التمهيدي.

البند الثالث: استراتيجية منتجي ومالكي التكنولوجيا

إن السبل المتعددة التي كانت سوق التكنولوجيا تعمل من خلالها، والتي لم تكن تحقق مصالح البلدان النامية، لأن التبعية التكنولوجية لا تضع عوائق فقط أمام الاستقلال الوطني من خلال شروط عديدة مقيدة لذلك. ولكنها تسهم في التقسيم غير العادل للمنافع الناتجة عن الاستثمارات المصاحبة لها. فكثير من التكنولوجيا الأجنبية لم يكن ملائمًا، لظروف الدول النامية في جوانب عديدة، وعدم إتاحة الفرصة للتعليم الذاتي للدول النامية في الاستفادة من هذه التكنولوجيا.

(١) د. **نصيرة بو جمعة سعدى**، مرجع سابق، ص٢، ٣٧.

فنقل التكنولوجيا ليس نقلاً أصيلاً للتكنولوجيا عن طريق إقامة بنية تحتية تكنولوجية على أساس من الواردات، وليس عن طريق تنظيم القدرات المحلية. لذلك لم يحدث نقل أصيل للتكنولوجيا لأنه ليس في صالح الدول مالكة ومنتجة التكنولوجيا[(١)].

من المستحيل أن توافق الدول المتقدمة على نقل كامل للتكنولوجيا إلى الدول المتخلفة، خاصة وأن الدول المتخلفة غالبًا ما تمتلك الثروات الطبيعية التي تحتاج إليها الدول المتقدمة من مصادر للطاقة وغيرها من العناصر اللازمة لإنتاج التكنولوجيا. فإذا حدث ذلك ينقلب الحال وينفلت، فتنهض الدول المتخلفة من كبوتها وتخرج من نطاق الهيمنة والسيطرة من قبل الدول المتقدمة.

إن هذه الاستراتيجية السابقة تهدف بشكل أساسي إلى إبقاء حالتي الاحتكار والتبعية التي فرضتها الدول المتقدمة على الدول المتخلفة، لذلك فإن نقل التكنولوجيا لا يعد بأي حال من الأحوال غاية في حد ذاته، بل وسيلة من وسائل توسيع أسواق الدول المتقدمة وإنشاء أسواق تفضيلية بغرض تحقيق أقصى معدلات من الربح، وترسيخ مراكز السيطرة والهيمنة على الأسواق الدولية والدول النامية نفسها.

خلاصة القول: أن نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية يُعد وسيلة لتحقيق عدة أهداف تمثل في أنها تُعد وسيلة ضرورية لتمويل أنشطة البحث والتطوير التي تتطلب موارد مالية ضخمة، كما أنها وسيلة فعالة لغزو واختراق الأسواق المغلقة، ووسيلة لإطالة دورة حياة التكنولوجيا، حيث يقوم مالكي ومنتجي التكنولوجيا عادة بتصدير التكنولوجيا المستهلكة لديها نظير مقابل مالي مرتفع. وعندما تضطر إلى نقل حقيقي للتكنولوجيا المتطورة يتم ذلك في أضيق نطاق[(٢)].

---

(١) **د. نورمان كلارك**، مرجع سابق، ص٢٠١، ٢٠١.

(٢) **د. إبراهيم قادم**، مرجع سابق، ص٣٥، ٣٦

البند الرابع: مطلب الدول النامية من التكنولوجيا

منذ الثورة الصناعية أثرت المشاكل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية على عملية نقل التكنولوجيا، حيث أصبحت هذه العملية من اختصاص رجال الأعمال، فإن أغلب البلدان النامية تعتمد على شركة أجنبية لإمدادها بحزمة تكنولوجية كاملة، وغالبًا ما تكون تلك الشركة مؤسسة ضخمة متعددة الجنسية هدفها الربح، بدلاً من التجول في سوق التكنولوجيا الدولي لشراء تكنولوجيا بثمنها الحقيقي. وبعد الحرب العالمية الثانية توسعت وتوحشت هذه الشركات. فأصبحت المورد الوحيد للتكنولوجيا في السوق العالمي.

لذلك قامت العديد من الدول النامية المستوردة للتكنولوجيا بإنشاء أجهزة لرصد ولضبط تدفقات التكنولوجيا إلى البلاد في كافة صورها، كما أن أغلب البلدان النامية لم يعد يسمح حاليًا بحدوث الاستثمار الأجنبي المباشر دون تمحيص دقيق في الشروط والظروف المصاحبة لإجراءات التعاقد، مثل حشد المصادر المحلية كمدخلات وقيود التصدير ـ ومدفوعات التكنولوجيا[1].

فنقل التكنولوجيا حاليًا يتم في صورتين، الأولى الحصول على طريقة الصنع والهندسية الصناعية، والمهمات وأعمال الهندسة المدنية، مما يعني عدم كفاءة الدول المتخلفة صناعيًا السيطرة على التكنولوجيا واستثمارها على أحسن وجه وإدارة المشاريع الصناعية وممارسة الإشراف اللازم عليها، والصورة الثانية الاستعانة بمؤسسة واحدة تقوم بكافة مراحل عملية التصنيع من توريد وتنسيق وتركيب وإدارة.

فالدولة في الدول المتخلفة صناعيًا هي الطرف المسيطر على الإنتاج القومي للبحث والتطوير، أما مباشرة أو عن طريق الجامعات، وهذه الدول لا تتبنى سياسة علمية تكنولوجية متجانسة، فالقليل من الموارد المخصصة للبحث والتطوير، تستخدم في القيام بأبحاث لا تتصل باحتياجات نظام الإنتاج، ولا توجد أية رابطة بين

---

(١) **د. نورمان كلارك**، مرجع سابق، ص٢٨٠، ٢٨١، ٢٩٠.

الأبحاث العلمية والمشاكل الأساسية التي تعاني منها الدول المتخلفة، فالنظام العلمي التكنولوجي ـ في تلك الدول ـ منفصل عن النظام الإنتاجي[1]. علمًا بأن الأمر خلاف ذلك في الدول المتقدمة.

تستهدف الدول النامية من نقل التكنولوجيا الحصول من الدول المتقدمة المالكة للتكنولوجيا على ظروف وشروط ملائمة لنقل فعلي وحقيقي للمعارف التكنولوجية يسمح لها في نهاية الأمر بالسيطرة على العملية الإنتاجية والصناعية، مما أطلق عليه (الحق في التنمية) le droit au develapment والذي يهدف للقضاء على الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والنامية.

وقد بذلت الدول النامية جهودًا مهمة في سبيل صياغة وتقديم مطالب مشتركة في مواجهة الدول المتقدمة، كما اتخذت هذه المطالب أشكالاً مختلفة بدءًا من المطالبة بإعادة النظر في النظام الاقتصادي الدولي، وصولاً إلى المطالبة بالحق في نصيب من التكنولوجيا العالمية[2].

اهتمت الدول النامية اهتمامًا كبيرًا بعملية نقل التكنولوجيا على الصعيدين الوطني والدولي، فعلى الصعيد المحلي سنت التشريعات التي تساهم في تسيير سبل نقل التكنولوجيا.

أما على الصعيد الدولي، فكانت المجهودات كبيرة، منها تلك التي قامت بها الدول النامية لإثارة موضوع نقل التكنولوجيا في المحافل الدولية، منظمات دولية ومؤتمرات دولية. ففي مجموعة السبع والسبعين ـ تجمع الدول النامية في مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ـ (C.N.U.C.E.D) في مؤتمر الجزائر لعام ١٩٧٥م. أثارت الدول النامية موضوع نقل التكنولوجيا، وأقر المؤتمر عدم ملائمة نظام نقل التكنولوجيا السائد لظروف ومصالح الدول النامية، وطالب بضرورة إقرار مدونة دولية لنقل التكنولوجيا بأسرع وقت ممكن، تأخذ في اعتبارها احتياجات الدول

(١) د. **نصيرة بو جمعة سعدي**، مرجع سابق، ص٣٤.
(٢) د. **إبراهيم قادم**، مرجع سابق، ص٣٦.

النامية. كما طالب مؤتمر داكار حول المواد الأولية والتنمية أيضًا بضرورة إعداد هذه المدونة.

وقد نجحت الدول النامية مجتمعة في إطار المجموعة السابقة، أن تلفت اهتمام بعض المنظمات الدولية المتخصصة مثل مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية وتؤيد مطالبها، اتضح ذلك في اجتماع مانيلا الوزاري الثالث لمجموعة (٧٧) عام ١٩٧٦م. ومؤتمر (C.N.U.C.E.D) المنعقد في نيروبي العام ١٩٧٦م، والذي نص على أنه (ينبغي على الدول الصناعية المتقدمة منح الدول النامية الحق في اكتساب التكنولوجيا دون قيود)[١].

وفي إطار الأمم المتحدة وهيئاتها المتخصصة أثارت الدول النامية موضوع نقل التكنولوجيا، فأصدرت الجمعية العامة للأمم المتحدة عام (١٩٦١م) القرار رقم (١٧١٣) بناء على طلب البرازيل، الذي كلف الأمين العام بإعداد تقرير حول (دور براءات الاختراع في نقل المعارف الفنية إلى الدول النامية)، وقد أكد هذا التقرير أن (الحصول على المعارف الفنية والتكنولوجية يعتبر أمرًا لازمًا وضروريًا للتعجيل بالتنمية الاقتصادية للدول النامية. وعرض هذا التقرير على مؤتمر (C.N.U.C.E.D) الأول بجنيف عام ١٩٦٤م وقد أصدر هذا المؤتمر توصية جماعية تدعو إلى اتخاذ الإجراءات التشريعية والإدارية المناسبة المتعلقة بنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والبحث في مدى إمكانية تعديل التشريع الدولي في هذا المجال[٢].

وفي عام ١٩٦٣م، انعقد في جنيف مؤتمر الأمم المتحدة بشأن تطبيق العلم والتكنولوجيا لصالح الدول النامية، وعبرت الدول النامية في هذا المؤتمر عن رغبتها في تعديل الشروط السائدة للحصول على التكنولوجيا. وفي نفس العام تبنت الأمم المتحدة في هذا الصدد (برنامج عمل عالمي) بشأن تطبيق العلم والتكنولوجيا من

---

(1) Déclaration et Programme d'action de Manille adoptés à la 3 éme Réunion ministére – ielle du groupe des "77" tenue a Manille du 26. Janvier au 7 février 1976 – Texte de la déclaration in acter de la conférence des nations – unies, CNUCED, 4 éme session de Nairobi 5 – 31 Mai 1976 annexe v, (vol.1, rapport et annexe).

(٢) د. حسام محمد عيسى، مرجع سابق، ص١٢.

أجل التنمية أقرته الجمعية العامة بتاريخ (٢ ديسمبر ١٩٦٣) الصياغة الأولى لسياسة تطبيق التكنولوجيا في التنمية، وقد طالب البرنامج إلى إقامة بنية مؤسسية ووضع سياسة وطنية في المجالين العلمي والتكنولوجي، وأشار إلى ضرورة اختيار التقنيات الملائمة واستبعاد الممارسات التقييدية، وتكثيف الجهود في مجال البحث والتطوير، ويعتبر البرنامج وثيقة أساسية نظرًا لأنه يتضمن مجموعة من المبادئ الموجهة لمصلحة الدول النامية. وهو برنامج للمساعدة من جانب منظمة الأمم المتحدة[١].

وفي ٢٤ أكتوبر ١٩٧٠م أصدرت الأمم المتحدة القرار رقم (٢٦٢٦) الذي أطلق العقد الثاني للتنمية مرتبطًا باستراتيجية، وقد أشار هذا القرار إلى ضرورة القضاء على الممارسات التجارية التقييدية وإعادة النظر في الاتفاقيات الدولية المتعلقة ببراءات الاختراع. ووضعت الأمم المتحدة استراتيجية دولية للتنمية كبرنامج عمل لها خلال العقد الثاني للتنمية. الذي دعم المطلب التكنولوجي للدول النامية بتطبيق الفجوة التكنولوجية بينها وبين الدول المتقدمة، وذلك عن طريق حصولها على التكنولوجيا المتطورة وفرض سيطرتها عليه، وإقامة تعاون دولي في مجال نقل التكنولوجيا[٢].

في مايو ١٩٧٤م أصدرت الجمعية العامة للأمم المتحدة قراران للنظام الاقتصادي الدولي الجديد، ويشكل موضوع نقل التكنولوجيا أحد المحاور الرئيسية في هذا النظام، يتضمن القرار الأول إعلان بشأن إقامة نظام اقتصادي دولي جديد، والقرار الثاني برنامج عمل من أجل إقامة هذا النظام، ويعتبر هذين القرارين حدثًا هامًا لكونهما عبرا بصدق وبشكل واضح عن موقف الدول النامية من موضوع نقل التكنولوجيا على المستوى الدولي.

وهكذا نجد أن من بين أهم المبادئ التي نص عليها الإعلان المذكور مبدأ تشجيع نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، وضرورة إقامة بنية أو قاعدة

(١) **د. إبراهيم قادم**، مرجع سابق، ص٣٨، ٣٩.

(٢) **د. أنس السيد عطية**، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والمشروعات التابعة لها، دراسة في الإطار القانوني للنظام التكنولوجي الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، ١٩٩٦، ص٩٥.

تكنولوجية محلية ملائمة لاقتصاد كل دولة من الدول. أما برنامج العمل فقد نص على ضرورة بذل كافة الجهود لصياغة وتقنين دولي للسلوك في مجال نقل التكنولوجيا يكون ملائمًا للدول النامية، وتسهيل انتقال حقيقي للتكنولوجيا وبشروط عادلة وميسرة، وبذلك تم إدراج نقل التكنولوجيا من ضمن القضايا العشرة التي تضمنها النظام الاقتصادي الدولي الجديد[1].

ترتيبًا على ما سبق قامت لجنة الخبراء في مؤتمر (C.N.U.C.E.D) بإعداد مشروع مدونة تنظم عملية نقل التكنولوجيا، وهو ما عرف باسم (مشروع المدونة الدولية لقواعد السلوك في نقل التكنولوجيا).

وفي ١٢ ديسمبر ١٩٧٤م أصدرت الجمعية العامة للأمم المتحدة القرار قم (٣٢٨١) الذي تضمن ميثاق الحقوق والواجبات الاقتصادية للدول، وفي هذا الميثاق نصت المادة (١٣) التي خصصت لنقل التكنولوجيا والتي ورد فيها أن لكل دولة الحق في الاستفادة من مزايا التقدم والابتكارات العلمية والتكنولوجية من أجل الإسراع بتنميتها الاقتصادية والاجتماعية، ونصت على تسهيل وتيسير حصول الدول النامية على منجزات التكنولوجيا الحديثة ونقل التكنولوجيا إليها. لم يلق هذا قبولاً من الدول الصناعية المتقدمة بل نال معارضة شديدة.

ولكن رغم هذه المعارضة الشديدة، إلا أن الأمم المتحدة ووكالاتها المتخصصة استمرت في الاهتمام بهذا المطلب العادل للدول النامية. فقد تم طرح هذا المطلب خلال الدورة الخاصة للجمعية العامة للأمم المتحدة عام ١٩٨٠م، تبنت الأمم المتحدة (عقد الأمم المتحدة الثالث للتنمية) ومن قبل عام ١٩٧٩م. حيث تم بحث كيفية تضييق الفجوة التكنولوجية القائمة بين الدول النامية والدول المتقدمة، عن طريق دعم قدرات الدول النامية العلمية والتكنولوجية[2]. وما زال الموضوع مطروح على كافة المنظمات الدولية الإقليمية والعالمية.

---

(١) **د. إسماعيل صبري عبدالله**، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، دراسة في قضايا التنمية والتحرر الاقتصادي والعلاقات الدولية، الطبعة الأولى، الهيئة العامة للكتاب، القاهرة، ١٩٩٧م، ص٥٧.

(٢) **د. أنس السيد عطية**، مرجع سابق، ص١٠٤.

البند الخامس: أهمية التكنولوجيا في التنمية الاقتصادية

يكشف لنا الواقع والدراسات العلمية عن الأهمية الفائقة للتكنولوجيا في التنمية الاقتصادية على كافة الأصعدة المحلية والإقليمية والدولية. ففي إحدى الدراسات عن التنمية الاقتصادية في الولايات المتحدة الأمريكية عن الفترة من (١٩٠١ ـ ١٩٤٩) ثبت أن (٨٧,٥٪) من الزيادة في دخل الفرد يرجع إلى الاكتشافات العلمية التكنولوجية، مقارنة بعناصر الإنتاج الأخرى التي لا تساهم إلا بالباقي (١٢,٥٪) من قيمة هذه الزيادة. بينما ترى دراسة أخرى أن هذه النسبة تصل إلى (٩٠٪) على المدى الطويل للتكنولوجيا، بينما تصل مساهمة العوامل الأخرى (١٠٪). وقد انتهت إحدى الدراسات إلى أن التكنولوجيا تعد من أهم عناصر التنمية الاقتصادية. وحددت هذه الدراسة نسبة مساهمة التكنولوجيا بـ (٧٥٪) من مجموع مساهمة العناصر الداخلة في عملية التنمية الاقتصادية في كافة دول العالم سواء المتقدمة أو النامية[١].

فضلاً عن النسبة المرتفعة لمساهمة التكنولوجيا في عملية التنمية عن غيرها من العناصر. فقد اتخذت معيارًا من قبل بعض الفقهاء الاقتصاديين للتفرقة بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة النامية. بصرف النظر عن ما تمتلكه الدول من مصادر وثروات طبيعية، تعتبر مواد أولية في عملية التصنيع[٢]، وإن لنا في الدول العربية البترولية لعبرة ومثل.

لذلك فإن الإنفاق على العلم والتكنولوجيا قد ارتفع بصورة كبيرة في القرن الماضي. وقد تم تمويل الكثير من هذا الإنفاق عن طريق الحكومات شريطة أن ينفق داخل الوزارات والمؤسسات العلمية الحكومية، أو خارج الدائرة الحكومية عن

---

(١) راجع في ذلك:
- د. يوسف الإكيابي، مرجع سابق، ص٧، ٨.
- د. عصام الدين جلال، دور التكنولوجيا في التنمية، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي السنوي الرابع للاقتصاديين المصريين المنعقد بالقاهرة في الفترة من ٣ إلى ٥ مايو ١٩٧٩م، مطبوعات الجمعية المصرية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع عام ١٩٨١، ص٢٤٠.

(2) Todaro, (M.P.) Economic Development The third World, London, 1977, p. 34.

طريق الشركات الصناعية، ففي عام ١٩٧٨م رصدت بريطانيا مبلغ (٣٥١٠) مليون جنيه استرليني على البحث العلمي والتطوير[1].

ورغم كل تلك الحقائق، إلا أنه ساد اعتقاد خاطئ لدى بعض الدول ولفترة طويلة أهمية رأسمال النقدي عن التكنولوجيا، مما دفعها دفعًا إلى تبني سياسات تشجع على الإكثار من الاستثمارات الأجنبية على أمل تحقيق التنمية الاقتصادية. وقد ثبت عكس ذلك، علمًا بأن التكنولوجيا تحتاج فعلاً إلى مبالغ كبيرة جدًا، ومعظم الدول النامية تشكل غالبية سكان العالم حيث تبلغ نسبتها (٨٢٪) كما تشير بيانات البنك الدولي إلى (٦٠٪) من سكان العالم دخل الفرد سنويًا أقل من (٤٠٠) دولار سنويًا، وأن نصف سكان العالم يحوزون فقط (٥٪) من دخل العالم، وأن (١٥٪) على القمة يحوزون حوالي (٧٥٪) من هذا الدخل. (تقرير البنك الدولي لعام ١٩٨١م).

وترجع أساب تخلف الدول النامية أنها لعبت دورًا هامشيًا بالغ التخصص أثناء فترة التصنيع، فهي لم تصنع نفسها، ولكنها اكتفت بدور مصدر للغذاء والمواد الخام إلى اقتصاديات الدول الكبرى. كما عملت كسوق للسلع الصناعية بما فيها السلع الرأسمالية التي تنتجها الدول الكبرى خاصة الاستعمارية[2]. وقد قامت بهذا الدور المشبوه إما كرهًا خلال فترة الاحتلال، أو قامت به القيادات المشبوهة المرتبطة بالاستعمار التي أمّرها على تلك الدول.

وقد كان التفاوت التكنولوجي بين الدول المتقدمة والدول النامية من أهم عوامل اتساع الفجوة بين هذه الدول، فقد أدركت الدول المتقدمة مبكرًا أهمية العلم والتكنولوجيا في التنمية الاقتصادية، لذلك ركزت جهودها على بناء قاعدة تكنولوجية قوية من خلال الاهتمام بأنشطة البحث والتطوير والإنفاق على المؤسسات العلمية والتكنولوجية المتخصصة، والربط بينها وبين المشروعات الإنتاجية، مما جعل تلك الدول في مقدمة الدول الصناعية الكبرى.

---

(١) **د. نورمان كلارك**، مرجع سابق، ص١١.
(٢) **د. نورمان**، مرجع سابق، ص٢٤١.

حدث عكس ذلك في الدول العربية البترولية صاحبة الثروات الهائلة، التي كانت سببًا رئيسيًا في نهضة الغرب وتقدمه وتخلف العرب. فقد استغل أمراء البترول تلك الأموال الطائلة للتمتع والجري وراء الملذات والشهوات الشخصية ولم يفعلوا مثلما فعلت الدول الصناعية، فنسبة الأموال التي تنفق على البحث العلمي الجاد في المنطقة العربية - رغم وفرة المال - لا تتجاوز نسبة ٢٪ من جملة الأموال المصروفة أو في ميزانيات تلك الدول العربية حتى بعد إدراكهم قيمة العلم والتكنولوجيا استوردوها جاهزة ولم يقوموا بإنشاء مراكز الأبحاث العملية والعلمية، بل اتجهوا إلى إنشاء القصور الشامخة والفيلات الفاخرة، واستهلكوا الحضارة ولم ينتجوها، رغم أنهم أمة العلم والقراءة، وكانت رائدة العالم في التكنولوجيا.

مما سبق يتضح أن العلاقة بين التنمية والتكنولوجيا هي علاقة تأثير متبادل، فبقدر مسايرة التطور التكنولوجي بقدر ارتفاع معدل النمو الاقتصادي، وبالتالي فمن الخطأ أن نغفل تلك الحقيقة، إذ لا يمكن الاستغناء عن التكنولوجيا في عملية التنمية الاقتصادية، فالدول المتقدمة حاليًا لم تحقق تقدمها إلا من خلال الاعتماد على التكنولوجيا. وقد أدركت بعض الدول النامية هذا فركزت في السنوات الأخيرة على عملية نقل التكنولوجيا نقلاً حقيقيًا من أجل تحقيق تنميتها الاقتصادية[1]. وقد عبرت عن هذا الجمعية العامة للأمم المتحدة في توصية لها فقالت (إن عملية تبادل ونقل المعلومات التكنولوجية تمثل واحدة من أهم الوسائل لتعجيل التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول النامية)[2].

---

(١) د. إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص١٨، ١٩.

(2) N.U.G.A, RES, Adopted by G.A. on the report of the third committe "A/38/684", "A/RES/38/112". 10 feb. 1984.

المبحث الثالث

دور الشركات متعددة الجنسية والاستثمار الأجنبي وآثارهما في نقل التكنولوجيا

نتعرض في هذا المبحث كيفية انتقال التكنولوجيا إلى العالم النامي عن طريق وسائط قانونية، أطلق عليها البعض الآليات القانونية التي تقوم بعملية نقل التكنولوجيا وهي غالبًا ما تنحصر في الشركات متعددة الجنسية والاستثمار الأجنبي. ثم ندرس آثار تلك الآليات والوسائط، وذلك على مدار ثلاثة مطالب هي:

المطلب الأول: تعريف وخصائص الشركات متعددة الجنسية وأشكالها.

المطلب الثاني: استراتيجية الشركات متعددة الجنسية وآثارها على نقل التكنولوجيا.

المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على نقل التكنولوجيا.

المطلب الأول

تعريف وخصائص الشركات متعددة الجنسية وأشكالها

نتعرض في هذا المطلب التعريفات المختلفة للشركات متعددة الجنسية وخصائصها، فهناك التعريف القانوني وكذلك الاقتصادي، ثم نستكمل المطلب بخصائص هذه الشركات العامة أي المشتركة، التي لابد من توافرها في كافة الشركات متعددة الجنسية.

أولاً: التعريفات المختلفة للشركات متعددة الجنسية

كانت بداية هذه الشركات في الولايات المتحدة الأمريكية، ثم انتشرت بعد ذلك في بقية الدول الصناعية الكبرى. كأحد أهم رموز وأسس النظام الاقتصادي العالمي. وتشجع الحكومة الأمريكية على إنشاء العديد من هذه الشركات، لأن ذلك يُعد دعامة سياسية واقتصادية ومالية لسياسة الحكومة الأمريكية في بسط السيطرة ومد الهيمنة على العالم لقيام الإمبراطورية الأمريكية مترامية الأطراف.

وقد أطلق على هذا النوع من الشركات عدة مصطلحات فهي الشركات عابرة الحدود الوطنية (Sociétés Transnationales) والشركات الدولية (Sociétés internationales) والشركات فوق الدول (Sociétés Supranatioales) والشركات متعددة القوميات (Sociétés Plurinationales) وشركات عبر الدول (la Firme Transnationales) وشركات تتمتع بجنسية أكثر من دولة (la Firne Plurinationales) وشركات متعددة الجنسية (Sociétés multinationales – ha Firme naltinationales) وهذا المصطلح الأخير هو الشائع والمألوف والمستعمل في الكتابات الاقتصادية والدراسات القانونية، لأنه المصطلح المستعمل في الولايات المتحدة الأمريكية بلد المنشأ الأصلي لهذا النوع من الشركات[1].

(١) د. محسن شفيق، المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، ١٩٧٨م، ص١. أيضًا
Duchateau (P): les Belations entre Firmes multinatioaly et les pays en vaie de development: Application au group Andin, Mamoire D. E. S. Sclences Economiques Université de Paris I, 1970, p. 28.

لم يتفق الفقهاء على تعريف موحد وواحد للشركات متعددة الجنسية، رغم المحاولات العديدة التي بذلت في هذا الشأن، لاختلاف النظرة إلى هذه الشركات أو الزاوية التي ننظر منها إلى تلك الشركات. ومن ثم تعددت المعايير والضوابط التي يستند إليها كل فقيه لها، فكثرت التعريفات واختلفت، حتى أنه في إحدى الدراسات الصادرة عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة حول (الشركات متعددة الجنسية وأثرها على عملية التنمية، قد أوردت (٢١) تعريفاً[١].

على كل حال، يمكن تقسيم التعريفات التي ذكرت للشركات متعددة الجنسية إلى قسمين رئيسيين هما التعريف الاقتصادي والتعريف القانوني.

١- **التعريف الاقتصادي:**

يركز هذا التعريف على معايير وضوابط مختلفة ومتعددة أهمها المعيار الجغرافي ومعيار الحجم، ثم كيفية تنظيمها وإدارتها من جهة أخرى. علماً بأن معظم الاقتصاديين يميلون إلى استخدام تعبير (المشروع متعدد الجنسية) بدلاً من عبارة (الشركة متعددة الجنسية)، لأن لفظ (المشروع) أوسع مضموناً وسعة من لفظ (الشركة) حيث يشمل منشآت كثيرة قد لا ينطبق عليها مصطلح (الشركة) من الناحية القانونية[٢].

وهذا ما دفع أحد الفقهاء إلى القول بأن (الشركة متعددة الجنسية هي مشروع وطني، يملك ويراقب العديد من الفروع الموزعة في العديد من الدول) وهي وراء العديد من المشروعات الصناعية الكبرى، وهذه الشركات تخلق قاعدة اقتصادية مشتركة للاقتصاديات التي تتميز بفوارق محسوسة من ناحية النمو، أو تخضع لمبادئ تنظيم متعارضة فيما بينها.

وهناك تعريفات اقتصادية للشركات متعددة الجنسية، تنطلق من معايير كمية يستخدم فيها عدد الفروع القائمة بالإنتاج، ونسبة النشاط المنجز في الخارج،

(1) United Nations – department of economic and Social affairs, "multinationales Corporations in the world development" ST/FCA/190 New York, 1973. pp. 118 j 121.

(٢) د. إبراهيم قادم، مرجع سالف، ص٥٠.

وكذلك فإنه يمكن تعريف المشروع متعدد الجنسية بوصفه (المشروع أو مجموع المشروعات التي تمتد نشاطاتها إلى العديد من الدول التي صممت ونظمت، ووجهت على المستوى العالمي). فطبقًا لهذا التعريف يعتبر مشروع متعدد الجنسية كل مشروع لديه درجة معينة من النشاط على الصعيد العالمي. وتقسم نشاطات المشروعات التابعة للمجموعة متعددة الجنسية، بالنسبة للعديد منها، بأنها نشاطات كاملة، حتى أنها تؤدي عمليات متصلة بالبحث والتطوير، والتصنيع، وأيضًا عمليات التسويق، وذلك في كل دولة يوجد فيها نشاط، هذه النشاطات تُعد مدمجة في الأهداف الكلية للشركة الأم. ولكن هذه الفروع تخضع لسياسة شاملة، تهدف إلى أن تجعل من هذه الفروع وحدة مستقلة للإنتاج قادرة على تصور خلق كل المنتج، ولكن تحدد دورها في التخصيص والتركيز على إنتاج جزء من المنتج فقط[١].

أما التعريفات التي تعتمد على المعيار الجغرافي في هذا الصدد، فهي متعددة منها ما نص على أن المشروع متعدد الجنسية هو (كل مشروع يملك ويدير منشآت إنتاجية في عدة دول)[٢]. وعرفه آخر بأنه (المشروع الذي ينتج ويبيع منتجاته في أكثر من دولة واحدة)[٣]. وقال عنه آخر (المشروع الذي يمارس نشاطًا إنتاجيًا في دولتين أو أكثر ويعمل من خلال مركز رئيسي في إحدى تلك الدول، وفروع منتشرة في الدول الأخرى وتابعة للمركز الرئيسي)[٤].

هذه التعريفات السابقة تعتمد على معيار جغرافي (إقليمي) بالدرجة الأولى يتمثل في مدى الانتشار الجغرافي لنشاط الشركة في الدول الأجنبية، بمعنى ممارسة هذه الشركة نشاطها الإنتاجي على الأقل في دولة أخرى غير الدولة التي يوجد فيها مركزها الرئيسي. وإن كان بعض الاقتصاديين يشترط عدد محدد من الدول التي يتعين أن تمارس فيها تلك الشركات نشاطها، حتى يمكن اعتبارها فعلاً متعددة الجنسية.

(١) **د. نصيرة بو جمعة سعدى**، مرجع سابق، ص٤١، ٤٢.

(2) Dunning: At – "the multinational enterprise' London, Allen and umuin, 1971, p 16.

(3) Tugendhat – "the multinationals" London, Dyre and Spotiswde. 1970, p. 10.

(4) Caves, R.E – "multinationals enterprise and economic analysis Cambridge, New Uork, 1982, p. 10.

يظهر لنا مما سبق أن المشروع متعدد الجنسية في نظر الاقتصاديين، يتمثل في حجم النشاط الإنتاجي للمشروع ودرجة إنتاجه الجغرافي من جهة، وبكيفية تنظيم المشروع وإدارته من جهة أخرى. نخلص من كل ما سبق إلى أن النظرة الاقتصادية للمشروع متعدد الجنسية يركز فقط على مجرد الأهمية الاقتصادية لهذا النوع من المشروعات، وحجمه الهائل وانتشاره على المستوى الدولي. علمًا بأن هذه النظرة ناقصة وقاصرة عن إدراك جميع أبعاد وسمات الشركة متعددة الجنسية، ولذلك فإن تعريفاتهم السابقة ناقصة ومن ثم لم تعط تعريف عام شامل موحد يأخذ في الاعتبار العناصر الأساسية لجوهر طبيعة هذه الشركات[١].

٢- التعريف القانوني للشركات متعددة الجنسيات:

لا يعرف القانون الوضعي تعريف جامع مانع لهذا النوع من الشركات، لأن هذه الشركات هي في حقيقتها كيانًا اقتصاديًا لأنها في الأساس ظاهرة اقتصادية وليست قانونية. وبهذا الشكل لا تتمتع الشركة متعددة الجنسية بكيان قانوني خاص. من أجل لك يفضل بعض الفقهاء استخدام تعبير (المجموعة متعددة الجنسية للشركات le groupe multinational de sociétés) ويعرفها بأنها (مجموعة من شركات مستقلة من الناحية القانونية ومنتمية إلى العديد من الدول، وهي تشكل مشروعًا واحدًا متكاملاً من الناحية الاقتصادية أو على الأقل متناسقًا، وتمارس نشاطًا دوليًا تحت إدارة الشركة الأم)[٢].

وقد عرفها أحد الفقهاء بأنها (شركة تتركب من مجموعة وحدات فرعية ترتبط بالمركز الأصلي بعلاقات قانونية وتخضع لاستراتيجية اقتصادية عامة، وتتولى الاستثمار في مناطق جغرافية متعددة)[٣]. عرفها آخر بأنها (تجمع اقتصادي

(١) د. إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص٥١، ٥٢.

(2) B. Gogdman – "Cours de droit Commerce international" Paris, les Cours de droit, 1972 – 1973, p, 102.

(٣) د. محسن شفيق، مرجع سابق، ص٢٥.

بين عدة شركات تتمتع بجنسيات دول مختلفة وترتبط فيما بينها عن طريق المساهمة في رأس المال، بقصد تحقيق هدف اقتصادي معين)[1].

وقد انتهت اللجنة الحكومية المكلفة بإعداد مسودة ميثاق سلوك دولي للشركات متعددة الجنسية في إطار منظمة الأمم المتحدة إلى وضع تعريف عام لتلك الشركات مؤداه أن الشركة متعددة الجنسية هي تلك التي تشتمل على كيانات تعمل في دولتين أو أكثر، بصرف النظر عن شكلها القانوني ومجال النشاط الذي تعمل فيه، وأن تعمل هذه الكيانات في ظل نظام لاتخاذ القرار يسمح بوضع سياسات متجانسة واستراتيجية مشتركة من خلال مركز أو أكثر من مراكز اتخاذ القرار، وأن ترتبط هذه الكيانات فيما بينها عن طريق الملكية أو غيرها من الروابط الأخرى، بحيث يمكن لواحدة منها أو أكثر ممارسة تأثير فعال على أنشطة الكيانات الأخرى، وبصفة خاصة المساهمة بالمعرفة والموارد والمسئوليات مع الآخرين[2].

ثانيًا: خصائص الشركات متعددة الجنسية

تتميز الشركة متعددة الجنسية بخاصيتين هما:

١- خاصية الوحدة أي الطابع الموحد للشركة متعددة الجنسية.

٢- خاصية التعدد أي الطابع التعددي للشركة متعددة الجنسية.

---

(١) **د. محمود سمير الشرقاوي**، المشروع متعدد القوميات والشركات القابضة كوسيلة لقيامه، مجلة مصر المعاصرة، العدد (٦٣٢)، أكتوبر ١٩٧٥م، ص١٢٨.

(٢) **د. محمد عبده سعيد إسماعيل**، الشركات متعددة الجنسية ومستقبلها في الدول النامية، مع الإشارة إلى مصر، رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس، كلية الحقوق، ١٩٨٦م، ص٣٣. (نقلا عن **د.إبراهيم قادم**، مرجع سابق، ص٥٤.

١- خاصية الوحدة:

تعتبر الوحدة السمة الأساسية التي تتميز بها الشركة متعددة الجنسية، فهناك وحدة في اتخاذ القرارات، ووحدة في التصرف، والاستراتيجية والموارد الإنسانية والمادية والفنية[1].

معنى ذلك أن كلاً من الشركة الأم وفروعها ومنشآتها التابعة لها والمنتشرة في الخارج تكون في الأصل مجموعًا واحدًا ومتكاملاً، ولذلك يمكن النظر إلى الشركة متعددة الجنسية على أنها نظام من العلاقات المركبة بين جميع عناصرها ومكوناتها، فهي عبارة مجموعة تدرجية وتسلسلية حيث العلاقة بين فروعها ووحدتها علاقة رأسية وعمودية، كما أنها علاقة تبعية[2].

وتتجسد وحدة الشركة متعددة الجنسية في وجود مركز رئيسي واحد، يُرسم فيه الاستراتيجية العامة للشركة، والتي هي عبارة عن مجموعة القرارات الصادرة من المركز الرئيسي أي الشركة الأم، والموجهة إلى الوحدات والفروع في الخارج، يتحدد فيها نشاط وسلوك الفروع والشركات الوليدة الموجودة في الدول الأخرى أي خارج الدولة التي يوجد فيها المركز الرئيسي الشركة الأم. ويتم التعبير عن هذه العلاقة في القانون من خلال فكرة السيطرة والرقابة وهي العلاقات الفعلية أو القانونية التي توجد بين طرفين، أحد الأطراف يصدر قرارات تحدد سلوك ونشاط الطرف الآخر. ويهتم رجال القانون بالتناقض الواضح الذي تثيره علاقة السيطرة والرقابة وهو التناقض بين الطابع الموحد للشركة متعددة الجنسية من الناحية الاقتصادية وطابعها التعددي من الناحية القانونية[3].

---

(1) Fateuros (A,A) Problemes et methodes d' une réglementation des entreprises multinatioales Ciunet, 1974, 11, 6496.

(٢) د. إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص٥٥.

(٣) د. نصيرة بو جمعة سعدى، مرجع سابق، ص٤٥.

٢- خاصية التعدد:[١]

أي الطابع التعددي للشركة متعددة الجنسية، هي الخاصية الثانية للشركة متعددة الجنسية، فهي مكونة من عدد أو مجموعة من شركات، تتمتع بالشخصية القانونية المستقلة ويتم تشكيلها وفقًا لقوانين وطنية متعددة، لوجودها في دول مختلفة، مما يثير إشكاليات في القانون الدولي الخاص، الذي تسري قواعده على العلاقات القائمة بين الشركات المنتمية إلى أنظمة قانونية مختلفة متواجدة في دول مختلفة. ويمكن حل هذه الإشكاليات عن طريق أحد أمرين، إما أن يطبق قانون دولة الشركة الأم بهذه الصفة، أو تطبق كل شركة فرع قانون الدولة التي توجد على إقليمها.

إن مفهوم التواجد هذا ليس بالأمر السهل، فيجب أن يتسم بالجدية والوضوح. ويجب أن يكون لهذه الشركة شخصية قانونية مستقلة، وأن تمتلك وسائل الإنتاج، وليس وسائل التوزيع. ويمكننا التأكيد على أن الشركة تتواجد فعليًا على إقليم دولة معينة، عندما تنشأ على هذا الإقليم فروع متميزة تدار تحت سيطرة المركز الرئيسي أي الشركة الأم.

إن الشركة متعددة الجنسية هي من خلق القانون الوطني والدولي، والخاصية المميزة لهذه الشركة الاحتفاظ بالوحدة في إطار تعددي مرن لا يمكن الإبقاء عليه إلا بواسطة التعاون الدولي المتبادل بين كل من القانون الوطني والقانون الدولي.

وهناك رأي آخر يرى أن خصائص الشركة متعددة الجنسية تتمثل في أربعة خصائص هي الانتشار والضخامة والانطلاق والميلاد من الدول المتقدمة، والقدرة على نقل التكنولوجيا وتوجيه الاستثمار نحو الدول النامية[٢].

(1) A.A. Fatoros – op – cit. p. 494 – 499 – 501.

(٢) د. يوسف الإكيابي، مرجع سابق، ص ٧٠ – ٧٢.

ثالثًا: أشكال الشركات متعددة الجنسية[1]

في أثناء ممارسة الشركات متعددة الجنسية عملها، وتسهيلاً وتيسيرًا عليها، تتخذ إحدى صورتين شكل الشركة أو ارتباط تعاقدي لا يرقى إلى مرتبة الشركة، سوف نلقي الضوء على كل صورة منهما.

أ- صورة الشركة:

يتخذ المشروع متعدد الجنسية شكل الشركة، ويختلف تحديد الطبيعة القانونية لهذه الشركة من حالة لأخرى، فإذا كان جميع الأطراف في المشروع (الشركة) متعدد الجنسية من أشخاص القانون الخاص، فإنه يتخذ أحد أشكال الشركات المعروفة في القانون الداخلي للدولة محل التأسيس، أو الدولة التي يمارس فيها النشاط، أما إذا كانت الدولة المضيفة طرفًا في المشروع - أي مشتركًا - تتخذ الشركة ارتباطًا تعاقديًا لا يرقى إلى مرتبة الشركة، على أن أكثر الأشكال ذيوعًا وانتشارًا ما يلي:

١- شكل الشركة الوطنية المحلية العادية.

٢- شكل الشركة الوطنية ذات النظام الخاص.

٣- شكل الشركة الوطنية ذات النظام شبه الدولي.

٤- شكل الشركة الدولية.

٥- المؤسسات العامة الدولية، مثل بنك التسويات الدولية، والمؤسسة الأوروبية للأمان في الملاحة البحرية، والمؤسسة العامة الدولية أشبه بالمرفق العام في النظام الداخلي.

ب- حالة الارتباط التعاقدي الذي لا يرقى إلى مرتبة الشركة

وفي هذه الحالة تمد الشركة متعددة الجنسية نشاطها داخل الدول النامية عن طريق المشاركة بينها وبين تلك الدول أو مؤسساتها العامة والخاصة عن طريق

---

(١) د. **يوسف الإكيابي**، مرجع سابق، ص٧٥ – ٨٦.

ارتباطات تعاقدية لا تصل إلى حد المشاركة. وقد حققت نجاحًا كبيرًا وملحوظًا، ويطلق عليها البعض الاستثمار المشترك، وتكون العلاقة تنظيمية عندما يكون الهيكل التنظيمي للشركة يجعل الوحدات التابعة في حالة خضوع وتبعية للمركز الرئيسي، أما العلاقة التعاقدية في حالة انعدام السيطرة من المركز الرئيسي على الوحدات الفرعية في الدول النامية.

المطلب الثاني

استراتيجية الشركات متعددة الجنسية في نقل التكنولوجيا

ترتكز استراتيجية الشركات متعددة الجنسية في عملية نقل التكنولوجيا على عدة عوامل تتمثل في السيطرة شبه الكاملة على سوق التكنولوجيا. فضلاً عن الرقابة والتحكم في امتلاك التكنولوجيا وإنتاجها على المستوى الدولي، ثم نتناول بالدراسة الصيغ القانونية للشركات متعددة الجنسية، والتي تتخذها لسيطرتها على سوق التكنولوجيا في العالم، خاصة في الدول النامية.

هناك إجماع من الفقهاء في القانون أو الاقتصاد أو حتى علم الاجتماع أن الشركات متعددة الجنسية تسيطر سيطرة شبه كاملة على التكنولوجيا امتلاكاً وإنتاجًا وأسواق. ويرجع البعض ذلك إلى عاملين، الأول هو انتشار التخلف التكنولوجي في جزء لا بأس به من العالم، والثاني أن عملية الابتكار والتجديد والتطوير التكنولوجي تحتاج إلى أموال كثيرة وضخمة لا تتوفر إلا لمثل هذه الشركات[١]. وقد ساعد على ذلك التفاوت الهائل بين الدول المتقدمة والدول النامية التي بدأت تدرك أهمية التكنولوجيا في عملية التنمية الاقتصادية، ولذلك حاولت تضييق الفجوة التكنولوجية بينها وبين الدول المتقدمة.

ولما كانت الدول النامية ليست لديها القدرة على إنتاج التكنولوجيا، نظرًا لقلة الموارد المالية المتجهة لعملية الابتكار في الدول النامية. ففي عام ١٩٧٣م أنفقت الدول المتقدمة ما يقارب من (٩٧٪) من الإنفاق العالمي على التكنولوجيا بينما أنفقت الدول النامية (٢.٩٪) من الإنفاق العالمي. فلم تجد الدول النامية بدًا من استيراد التكنولوجيا من الدول المتقدمة عن طريق الشركات متعددة الجنسية[٢].

---

(1) Michalet (C.A): L' entre prise multinationale et le Transfert de Technelogie, O.C.D.E., DAS/SPR/73 – 64, Nevembre, 1973, p. 110.

(٢) **د. حسام عيسى**، مرجع سابق، ص٢٤، ٢٧.

لذلك فإن سيطرة الشركات متعددة الجنسية على عملية التجديد التكنولوجي على المستوى الدولي لم تأت من فراغ، حيث تعتبر هذه الشركات الطرف الرئيسي المضطلع بأنشطة البحث والتطوير، فهي تقوم بتنفيذ ما يقرب من نصف أو ثلثي هذه الأنشطة إذ تصل نسبتها في إيطاليا (٥٤.٨٪) و (٥٥.٥٪) في فرنسا، وفي بريطانيا (٦٧.٨٪)، والولايات المتحدة الأمريكية (٦٩.٥٪) حسب إحصائيات لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (O.C.D.E)[١]. وقد بلغت حصة الشركات متعددة الجنسية في الفترة من (١٩٦٥ - ١٩٦٩م) ٨٥٪ من إجمالي مدفوعات الدول النامية مقابل الحصول على التكنولوجيا[٢].

وإذا نظرنا إلى استراتيجية الشركات متعددة الجنسية في مجال نقل التكنولوجيا نجد أن هذه الاستراتيجية تهدف أساسًا إلى إدماج العالم الثالث في إطار التقسيم الدولي للعمل لمصلحة دول المركز. بمعنى أن نقل التكنولوجيا بالنسبة لهذه الشركات هدفه الأساسي هو الربح وليس نقل التكنولوجيا[٣]. وبالتالي ترسيخ الهيمنة والسيطرة على الدول النامية، ولا ينازعنا أحد القول إذا قلنا أن الشركات متعددة الجنسية هي الاستعمار الجديد في ظل العولمة، التي تعتبر هذه الشركات أهم دعائمها وركائزها الأساسية.

على أي حال يمثل كل من النقل الداخلي للتكنولوجيا والنقل الدولي وجهان لعملة واحدة هي الاستراتيجية الكلية للشركات متعددة الجنسية بجانبيها الإنتاجي والتجاري، والتي تهدف أساسًا إلى تعظيم معدلات الربح عن طريق السيطرة على قطاعات متزايدة من السوق العالمي[٤].

---

(1) UNESCO: Statistiques Relatives aux rciences et á la Technologie, 1982.

(٢) **د. محمد رشاد الحملاوي**، السوق الرأسمالي للتكنولوجيا والدول النامية، المؤتمر السنوي الأول للاقتصاديين المصريين، القاهرة ، مارس ١٩٧٦م، ص ٣٤٥، رسالة دكتوراه، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، ١٩٩٠م، ص٣٨٤.

(٣) **د. إبراهيم قادم**، مرجع سابق، ص٣٠ - ٣١.

(٤) **د. عقيلة عز الدين محمد طه**، أثر الاستثمارات الأجنبية ونقل التكنولوجيا على التنمية الاقتصادية فى مصر ، رسالة دكتوراة كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، ١٩٩٠م، ص٣٨٤.

خلاصة القول: إن عملية نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية تشكل عنصرًا في استراتيجية الشركات متعددة الجنسية، وهي عملية مرتبطة في الأساس بالنظام الاقتصادي الدولي. وهكذا تصبح التكنولوجيا في إطار عمليات التجارة الدولية أساسًا لعلاقات القوة والهيمنة، وتعتبر الشركات متعددة الجنسية اللاعب الرئيسي في مجال النقل الدولي للتكنولوجيا والطرف المصدر لها على المستوى الدولي.

وتستمد هذه الشركات قوتها من تنوع وممارسة أنشطتها في دول عديدة عن طريق تصدير منتجاتها وسلعها المختلفة من جهة، واستيراد المواد الأولية اللازمة لمواصلة نشاطها الإنتاجي من جهة أخرى، وفي جميع الأحوال تتجه الشركات متعددة الجنسية إلى توطين بعض أنشطتها الإنتاجية في الدول النامية، وبالتالي نقل جزء من التكنولوجيا المملوكة لها عبر الحدود الدولية نحو الدول المضيفة، غير أن هذا النقل لا يعتبر على الإطلاق من أولويات وأهداف تلك الشركات، لأنه في الواقع يتم في إطار تنفيذ استراتيجية محددة لا تهدف سوى إلى مضاعفة الأرباح والعوائد على حساب اقتصاديات الدول المضيفة لتلك الشركات[1].

وتختلف استراتيجية الشركات متعددة الجنسية في الدول الصناعية تمامًا عنها في الدول النامية، حيث أنها تعتبر التكنولوجيا مالاً قابلاً للاستعمال والاستغلال، لذلك فهي تنظر إلى نقل التكنولوجيا باعتباره مجرد وسيلة لاختراق أسواق الدول النامية والسيطرة عليها، بما يتبعه ذلك من تحقيق أعلى معدلات الربح، لذلك فهي توصف بأنها استراتيجية السيطرة عن طريق التكنولوجيا[2].

إن الشركات متعددة الجنسية لا تقدم التكنولوجيا المملوكة لها، إلا بهدف إنشاء أسواق تفضيلية، وبالتالي ترسيخ مراكزها المسيطرة والاحتكارية المولدة للأرباح، ولا يتم استيراد واستخدام في الدول النامية إلا جزئيًا فقط، مما يجعلها أشبه بسلعة في منطقة حرة.

(1) John H. Dunning, explaining international production londres, unwin Hyman, 1988, p. 10.

(٢) د. أنس السيد **عطية**، مرجع سابق، ص١٢٨.

ولا تكتفي الشركات متعددة الجنسية بأن تشكل عنصرًا هامًا يتمتع بنقل التكنولوجيا، ولكنها علاوة على ذلك تعد مصدرًا خالقًا للمعلومات الفنية والعلمية، فهي لا تراقب فقط جزءًا من الإنتاج التكنولوجي، وإنما تراقب أيضًا توزيعها وهيكلها، وسوف نعالج تلك الأمور الثلاثة على التوالي، وهي:

١- الرقابة على إنتاج التكنولوجيا.

٢- الرقابة على توجيه التكنولوجيا.

٣- التحكم في التكنولوجيا.

١ـ الرقابة على إنتاج التكنولوجيا:

تمارس الشركات متعددة الجنسية سيطرتها على الفروع التابعة لها الموجودة في الخارج عن طريق الرقابة المستمرة والدائمة على تلك الفروع من طرف الشركة الأم، ويتم صياغة ذلك قانونًا في عقود يتم إبرامها بين الشركة الأم والفروع. وعلى المستوى التكنولوجي يعتبر احتكار الشركات متعددة الجنسية احتكارًا تامًا وكاملاً، من خلال أنشطة البحث والتطوير تضمن من خلالها الحصول على التكنولوجيا الأكثر تطورًا، لذلك فهي تحتفظ باستمرار بالمزايا التكنولوجية التي تعتبر أساس قوتها وسيطرتها واحتكارها التكنولوجي على الصعيد العالمي.

إن الشركة الأم الموجود مقرها في إحدى الدول الصناعية المتقدمة تمارس سيطرة تامة على مجموعة شركاتها الوليدة المنتشرة في الخارج من خلال اتخاذ القرارات الاقتصادية المتعلقة بهذه الشركات أو الفروع، وتركيز معامل البحث والتطوير في الدولة التي يوجد بها مركز الشركة الأم، والرقابة على الاختراعات والتجديدات التكنولوجية واستغلالها تجاريًا، لأن الشركة (الفرع) تستعمل طريقة الصنع أو أسلوب الإنتاج الذي تم التوصل إليه في معامل الشركة الأم. فهي تصنع

المنتج فقط، لذلك فهي لم تتمتع إلا بقدر ضئيل جدًا من الاستقلال الاقتصادي والتكنولوجي في مواجهة الشركة الأم(١).

نخلص مما سبق إلى أن ظاهرة الشركات متعددة الجنسية تعد متصلة اتصالاً لا يمكن فصله عن العامل التكنولوجي، فهذه الشركات هي التي تتحكم في كافة التكنولوجيات الجديدة، والتي تمثل النصيب الأكبر من الإيرادات المترتبة على بيع التكنولوجيا الجديدة، أي أن هذه الشركات تراقب وتتحكم في التكنولوجيا(٢).

٢- الرقابة على توجيه التكنولوجيا:

إن الذي يحرك التكنولوجيا وينقلها من مكان إلى مكان، أو من دولة لأخرى هي الشركات متعددة الجنسية بدافع الربح والفائدة، ووفقًا للمصالح الخاصة لهذه الشركات، خاصة وإن التكنولوجيا الجديدة تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة لا تتوافر إلا لمثل هذه الشركات، فالتجديدات التي تحتكرها هذه الشركات تتميز بعددها وطابعها والقطاعات الأصيلة التي تتعلق بها، كما أن هذه الشركات هي التي تحدد طابع التكنولوجيا التي يتم إنتاجها(٣).

٣- التحكم في التكنولوجيا:

إن إدارة الشركات متعددة الجنسية تستند إلى تنظيم متشعب على الصعيد العالمي لإنتاج وامتلاك التكنولوجيا، تتمثل أهم خصائصه في أن عملية إنتاج التكنولوجيا داخل مجال الشركات متعددة الجنسية في خاصيتي المركزية والتخصص، أي أن مجموع أنشطة البحث والتطوير التي ينتج عنها التكنولوجيا الجديدة أو المتطورة، تتم في مقر الشركة الأم، وهي دائمًا دولة متقدمة صناعيًا،

---

(١) **د. حسام عيسى**، الشركات متعددة القوميات، دراسة في الأوجه القانونية والاقتصادية للمركز الرأسمالي المعاصر، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، ١٩٨٢م، ص١١٥.

(2) Michelet (C.A): l' enterprise multinanationele et le Transfert de Technologie, op. cit. p. 110.

(٣) **د. نصيرة بو جمعة سعدى**، مرجع سابق، ص٥٠، ٥١.

لهذا فإن تلك الشركات تتحكم في التكنولوجيا أو سوق التكنولوجيا على الصعيد العالمي، مما يساعد على استمرار واتساع الهوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة[1].

في النهاية لا ينازعنا أحد القول إذا انتهينا إلى القول بأن سوق التكنولوجيا محتكر من قبل الشركات متعددة الجنسية، التي يقف وراءها بكل عزم وحزم الدول الصناعية الكبرى، تلك الشركات التي تُعد أهم مظاهر وركائز العولمة.

(١) د. **إبراهيم قادم**، مرجع سابق، ص٧٦، ٧٧.

المطلب الثالث

دور الاستثمار الأجنبي في نقل التكنولوجيا

يتناول هذا المطلب من الدراسة دور الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر أو الاستثمار المستقل أو المشترك في عملية نقل التكنولوجيا، ولا ينكر أحد الدور الهام والكبير لهذا الاستثمار في نقل التكنولوجيا، بل لا نغالي في القول إذا قلنا أنه يملك ويقوم بالدور الرئيسي لهذه العملية.

وسوف نلقي الضوء على عدة عناصر لتبيان ماهية الدور وحدوده ونطاقه، ومدى مساهمة هذا الاستثمار في نقل التكنولوجيا وكيفية ضمان نقل التكنولوجيا وتكاليف هذا النقل.

بداية يقصد بالاستثمار الأجنبي (انتقال رؤوس الأموال من الخارج إلى الدولة المضيفة بغية تحقيق الربح للمستثمر الأجنبي، وبما يكفل زيادة الإنتاج والتنمية في الدولة المضيفة)[١] وينتقل رأس المال الأجنبي إلى الدول المضيفة في صورتين، إما مباشرة ويُقصد به الاستثمار المباشر، وهو عبارة عن قيام مشروع أجنبي (شركة متعددة الجنسية) بممارسة نشاط اقتصادي دائم ومستقر في دولة معينة عن طريق الشركة الأم أو فرع من فروعها المنتشرة في بعض البلدان النامية، أو في شكل مشروع مشترك بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة[٢].

وذكر أحد الفقهاء تعريف آخر للاستثمار الأجنبي المباشر فأورد أنه (تعبير عن ممارسة مستثمر أجنبي لنشاط اقتصادي في الدولة المضيفة، مع احتفاظه

(١) د. **يوسف الإكيابي**، مرجع سابق، ص٥٨، ٥٩.

(٢) د. **حسام عيسى**، الشركة متعددة القوميات، مرجع سابق، ص١٩٠.

بالسيطرة على أنشطة المشروع، سواء من خلال الملكية الكاملة أو الجزئية لرأسمال المشروع أو من خلال التكنولوجيا)[١].

ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر عملية مركبة يختلط فيها رؤوس الأموال النقدية والعينية بالعناصر التكنولوجية، بما يعني أنه أهم عوامل الإنتاج حاليًا المتمثل في رأس المال النقدي Capital والتكنولوجيا Technologie، وذلك أهم ما يميز الاستثمار الأجنبي المباشر[٢].

وتشير الإحصائيات أن إجمالي حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية بلغ (٤٢,٣) مليار دولار عام (١٩٧٠م) ويبلغ (٥٨,٢) مليار دولار في (١٩٧٣م) ومبلغ (٨٣,٥) مليار عام (١٩٧٦م) أي أنه تضاعف خلال ستة سنوات[٣]. علمًا بأن عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر ارتبطت بالشركات متعددة الجنسيات ارتباطًا مباشرًا، نظرًا لأنها تملك رؤوس الأموال الطائلة وتكنولوجيا متقدمة.

وقد ازدهرت عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر في فترة الخمسينات وحتى بداية السبعينات، أي مع بداية اشتعال ثورات التحرير الوطني التي سادت العالم، وكان من علامات ذلك القرار رقم ١٥١٤ لسنة ١٩٦٠ الصادر عن الأمم المتحدة، والذي ينص على حق الشعوب في الاستقلال وتقرير مصيرها. وقد ساد في تلك الفترة من الزمن نظرية اُتضح مع مرور الأيام والأعوام خطئها وهي تتمثل في أن عمليات التنمية الاقتصادية في تلك البلدان المستقلة حديثًا، والتي يطلق عليها النامية متأخرة لعدم وجود رؤوس الأموال الضخمة التي تتطلبها عمليات التنمية الاقتصادية، وهكذا انطلقت الدول النامية في طلب رؤوس الأموال الأجنبية[٤].

---

(1) Philippe Kahn, "entreprises multinatienales et Transfert de Technologie, élements pour une approche Juridique "in "le Transfert Technologique por les firmes multinationales" Sous la direction de Dimitri Germidis – Paris, 1977, p. 230.

(٢) د. إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص٥٨.

(3) Alain Boutat, "relations Technologiques internationales mécamismes et enjeux" pressess universitaires de lyon, 1991, p. 56.

(٤) د. إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص٥٩.

وقد ينتقل رأس المال الأجنبي بطريق غير مباشر في صورة قروض، وهو ما يطلق عليه بالاستثمارات الأجنبية غير المباشرة، وهي وسيلة شائعة وأساسية في سبيل حصول الدول النامية على رؤوس الأموال. وقد أثبتت التجربة التاريخية - بما لا يدع مجالاً للشك - أن الأولوية المعطاة لرأس المال النقدي غير ذات جدوى وفائدة في عملية التنمية الاقتصادية[١].

لذلك بدأ ينظر إلى الاستثمار المباشرة - من قبل الدول النامية - على أنه الأساس والمفيد في عمليات نقل التكنولوجيا، باعتبار أنه يتميز عن غيره من صور الاستثمار الأجنبي الأخرى، بما يتضمنه من تدفقات تكنولوجية.

ولكن بالنظر إلى المفهوم الحقيقي لنقل التكنولوجيا، يتعين التركيز في الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الحصة التكنولوجية التي يشتمل عليها هذا الاستثمار، ولقد أثبتت التجارب العديد للواقع المعاش خلوه - أي الاستثمار المباشر - من نقل حقيقي للتكنولوجيا إلى البلد المضياف، حيث ينصب العنصر الرئيسي لعملية الاستثمار على الجانب المالي (النقدي) ويتم إغفال أهمية وضرورة الاستثمار التكنولوجي[٢].

وبالرغم من ذلك نجد أن موقف بعض الدول النامية ما زال يعتمد على الاستثمار الأجنبي المباشر كوسيلة تتمتع بفاعلية أكثر من غيرها، من حيث الفاعلية لنقل واكتساب التكنولوجيا الأجنبية اللازمة لتحقيق تنميتها الاقتصادية. مع غياب سياسة تكنولوجية محددة الأبعاد والملامح في أغلب الدول النامية، لاعتماد هذه الدول على الاستثمار المالي، إضافة إلى تكنولوجيا ومجموعة من الخبرات الفنية والإدارية والتنظيمية[٣].

(1) J. Jehi, "la nation d' investissenent...op. cit, p. 40.

(٢) د. إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص٤٦.

(3) M. Hiance et Y. Plasseraud: "brevets et sous développement: la protection des invenetions dans le tiers – monde "libraairies Techniques, Paris 1972, p. 200 – 202.

ولكن قد تشترط بعض التشريعات الوطنية في الدول المضيفة أن يجري الاستثمار الأجنبي فيها بالمشاركة مع رأس المال الوطني، كما ورد في نص المادة (٤) من قانون الاستثمار المصري رقم (٤٣) لسنة ١٩٧٤م والتي نصت على (يتم توظيف المال المستثمر في جمهورية مصر العربية طبقاً لأحكام هذا القانون في صورة مشاركة مع رأس المال المصري العام أو الخاص. وهناك بعض التشريعات الوطنية مثل تشريع الإمارات العربية المتحدة القانون رقم (٨) لسنة (١٩٨٤م) المادة (٢٢) التي حددت نسبة المشاركة الأجنبية. فقالت (بمراعاة الأنشطة التجارية المقصورة على المواطنين التي ينص عليها هذا القانون أو أي قانون آخر يجب أن يكون في كل شركة تؤسس في الدولة شريك أو أكثر من المواطنين لا تقل حصته عن (٥١٪) من رأس مال الشركة)[١].

وكثيرًا ما يقبل المستثمر الأجنبي تلك الشروط الواردة في مثل تلك التشريعات الوطنية، ويطلق على هذا النوع من الاستثمار (الاستثمار المشترك) حيث يكون المشروع الاستثماري مشاركة بين المستثمر الأجنبي والطرف الوطني، تتمثل حصة المستثمر الأجنبي في هذه الحالة في حصة نقدية، أو حصة عينية كالآلات والمعدات والمهمات والأجهزة والمواد الأولية ومستلزمات الإنتاج وغيرها، أو حصة تكنولوجية، تتمثل في تقديم حق معنوي كبراءات الاختراع، أو النماذج أو العلامات التجارية والصناعية، أو تقديم شكل من أشكال العمل الفني المدرب. وكلما كثرت هذه الحصة يتم نقل حقيقي للتكنولوجيا[٢].

من ناحية التكاليف التي تدفعها الدول النامية مقابل نقل التكنولوجيا فلا خوف على أنها مغالى فيها جدًا، ولا تتناسب البتة مع تكلفتها الفعلية، ويرجع ذلك في الأساس إلى مغالاة موردي التكنولوجيا في تقدير الثمن. ويساعدها على ذلك طبيعة سوق التكنولوجيا التي تتسم بعدم التكافؤ في العلاقة بين طرفيه البائع

(١) د. **يوسف الإكيابي**، مرجع سابق، ص٦٠.

(2) Lyubo, (R) le Transfert de la Technologie et les pays en voie de developpement Revue Yougoslave de Ploitique internationale No,. 627, 20 Mai, 1976, p. 23.

والمشتري، مما ينتج عن ذلك تحميل ميزانيات الدول النامية مبالغ باهظة ترهقها، مما يؤثر على التنمية الاقتصادية في تلك البلدان النامية.

وتختلف وجهة نظر كل من المورد والمتلقي إلى تكاليف نقل التكنولوجيا، فمن وجهة نظر المورد، تمثل له هذه العملية فرصة لتحقيق أقصى عائد مالي ممكن من ورائها، ويبرر ذلك بأن إنتاج التكنولوجيا باهظ الثمن ومكلف كما أنها مخاطرة من حيث تحقيق نتيجة من عدمه. لذلك يجب أن تكون التكاليف ملائمة لعملية النقل، وتكون كذلك إذا كانت مساويًا للعائد الفعلي الذي يحققه المشروع المورد باستخدام واستغلال التكنولوجيا الخاصة به، كما ترتفع تكاليف نقل التكنولوجيا في حالة عدم وجود بديل، أما في حالة وجود تكنولوجيا بديلة فسوف توجد منافسة بمعنى بزيادة العرض يقل الثمن(١).

أما من وجهة نظر المتلقي فإن التكاليف يجب أن تكون دائمًا ملائمة أو منخفضة، وتكون كذلك إذا كانت مساوية أو أقل من تكلفة الحصول على تكنولوجيا بديلة من مصادر أخرى، وأيضًا تكاليف خلق تكنولوجيا مماثلة محليًا، وأقل أو مساوية للتكلفة المترتبة في حالة غياب هذه التكنولوجيا. وفي النهاية يتوقف ثمن تكنولوجيا معينة على درجة احتكارها ومدى حداثتها، أي أن الثمن يتوقف على طبيعة هذه التكنولوجيا ومدى مساهمتها في التنمية الاقتصادية للدول المتلقية لها(٢).

وغالبية الفقه يقسم تكاليف نقل التكنولوجيا إلى تكاليف مباشرة، وأخرى غير مباشرة، ويقصد بالتكاليف المباشرة تلك التي يفصلها العقد تفصيلاً، أي التي يتم ذكرها صراحة في عقد نقل التكنولوجيا، وهي مبالغ مالية فعلية تتمثل في الرسوم والإتاوات، ويمكن تحديدها بالرجوع إلى عقد نقل التكنولوجيا.

---

(1) Voir: les enjeux des Technologie nord/ sud" études analytiques, O.C.D.E. Paris 1982, p. 61, 62.

(2) Vair: "Transfer de Technologie par les Firmes multinationales et nouvel ordre économique international: essai d' application aux cas de L'Algérie et de la Tunisie "Thése de doctorat par Boudhiba Amcur. p. 54.

ويتم أداء هذه الإتاوات والرسوم من قبل المشتري على أي نحو من النواحي الآتية: (مبلغ يدفع مرة واحدة نقدًا أو تقسيطًا، أو إتاوات عبارة عن نسبة مئوية من قيمة الإنتاج أو المبيعات، أو أداءات مالية منفصلة مقابل خدمات مثل المساعدة الفنية والتدريب وخدمات مكاتب الدراسات والاستشارات الهندسية)[1].

وقد وضعت سكرتارية مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية تقديرات مبدئية لحجم التكاليف المباشرة لعملية نقل التكنولوجيا في أواخر ستينات القرن الماضي، اتضح منها أن الدول النامية تحملت عام ١٩٦٨م حوالي مليار ونصف دولار مقابل حصولها على التكنولوجيا، وتوقعت سكرتارية مؤتمر C.N.U.C.E.D ارتفاع هذه التكاليف المباشرة، خلال فترة السبعينات بمعدل (٢٠٪) سنويًا أي تبلغ حوالي (٩) مليارات دولار في نهاية السبعينات.

وقد قدرت الأداءات المدفوعة مقابل استغلال براءات الاختراع والتراخيص والمعرفة الفنية وعلامات الصنع ومختلف الخدمات التكنولوجية عام ١٩٧٥م مبلغ (٥٠) مليار دولار، أما الثمن الإجمالي للتجهيزات والآلات والمجمعات الصناعية المشتراة من طرف الدول النامية ومشروعاتها فيظل تحديده أكثر صعوبة، ولكن تشير بعض التقديرات لعام ١٩٧٥م بلغت حوالي (٣٥٠) مليار فرنك فرنسي، ووصل المبلغ في عام ١٩٧٩م إلى (٥٠٠ مليار فرنك فرنسي)[٢].

إضافة إلى التكاليف المباشرة سابقة البيان تتحمل الدول النامية والمتلقية للتكنولوجيا تكاليف غير مباشرة في مقابل نقل التكنولوجيا، وهي أهم من التكاليف المباشرة، وتنشأ هذه التكاليف نتيجة إدراج مجموعة من الشروط المقيدة في عقود واتفاقات نقل التكنولوجيا، وذلك في صورة شروط تلزم بها الدول المتلقية

(1) ch. Cooper, "Voies mécanismes du Transfert de Techniques aux pays en voie de développement C.N.U.C.E.D. 1971.

(٢) د. إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص٨٨، ٨٩.

للتكنولوجيا شراء المنتجات الوسيطة وعناصر الإنتاج الأخرى ومواد التجهيزات وقطع الغيار من مورد التكنولوجيا أو من مصدر آخر يعينه هو صراحة[1].

وتتمثل التكاليف غير المباشرة لنقل التكنولوجيا في أحد الأشكال التالية:

- الأرباح التي يتم نقلها من الشركة الوليدة إلى الشركة الأم.
- الأرباح الناتجة عن عملية الاشتراك في رأسمال المشروع المتلقي، والتي يمكن اعتبارها أداءات مقابل نقل التكنولوجيا.
- المغالاة في أسعار المواد الأولية والمنتجات الوسيطة المستوردة من طرف المتلقي.
- مغالاة المورد في أسعار الآلات والمعدات والتجهيزات، يضاف إلى ما سبق عدم ملائمة التكنولوجيا المنقولة للبيئة المحلية في بلد المتلقي.

وتتراوح التكاليف غير المباشرة طبقًا لتقديرات الأمم المتحدة ما بين (٣٠٪-٥٠٪) من التكاليف المباشرة في معظم عقود واتفاقيات نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية.

ويمكن تقسيم الأداءات المالية المدفوعة في نقل التكنولوجيا إلى نوعين:

النوع الأول: أداءات مدفوعة من طرف مشروع مستقل في إحدى الدول النامية إلى شركة متعددة الجنسية، وتمثل هذه الأداءات حسب مؤتمر (C.N.U.C.E.D) ما يعادل (٥٪) من مجموع صادرات هذه الدول باستثناء النفط (٨٪) من مجموع وارداتها من الآلات والمعدات، كما تمثل (٣٢٪) من الأداءات المدفوعة لخدمة الدين العام، و(٥٦٪) من النفقات السنوية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتكاليف نقل التكنولوجيا التي تحملتها الدول النامية عام ١٩٧٠م بـ (٢.٦٪ مليار) دولار، وفي عام ١٩٧٤م (٤) مليار، وهو ما يمثل (٤٪) من دخول هذه الدول[2].

---

(1) M.K. Bouguerra, "le commerce Technologique entre pays d'inégal developpnen" presses universitatires d'aix – Marscille, 1977, p. 65.

(2) C.N.U.C.E.D, "Lincidence des marques des fabrique dans les pays en développement" TD/B/C. 6/AC/ 1977, p. 69.

النوع الثاني: فيتمثل في الأداءات المدفوعة من قبل الشركة الوليدة إلى الشركة الأم. والتي من الصعب حسابها، وذلك لأن التكلفة الفعلية لنقل التكنولوجيا هي في حقيقة الأمر جزء من الأرباح التي تحققها الشركة الأم من خلال شركتها الوليدة، وتمثل هذه الأداءات القيمة الفعلية مقابل نقل التكنولوجيا، وتأتي الصعوبة أيضًا من عدم وجود عقد صريح في عمليات نقل التكنولوجيا بين الشركة الأم وشركاتها الوليدة. وقد باءت كافة محاولات الباحثين في حساب تلك التكاليف بالفشل[1].

وترجع عملية المغالاة في تكاليف نقل التكنولوجيا لعدة عوامل أهمها:

١- الصفة الاحتكارية التي تقترب من السيطرة والهيمنة الكاملة على سوق التكنولوجيا، أي عدم وجود منافس للشركات متعددة الجنسية.

٢- قلة المعروض من التكنولوجيا، مما حصره في بعض الموردين الذين يسيطرون عليها.

٣- معظم أو بعض حالات نقل التكنولوجيا تكون في الواقع عبارة عن مساعدات بين دول متقدمة إلى دول نامية، وهي مساعدات مشروطة.

٤- تحميل الدول المتلقية للتكنولوجيا تكاليف كثيرة غير مباشرة[2].

ولضمان نقل حقيقي للتكنولوجيا إلى الدول النامية ينبغي تغيير استراتيجية الدول النامية في عمليات نقل التكنولوجيا، باتباع استراتيجية جديدة، يتم التركيز فيها على العمل على نقل حقيقي للتكنولوجيا بدون مغالاة في الثمن، لأن المسئولية عن فشل تحقيق ذلك يرجع إلى الدول النامية، بالقصور الواضح في تشريعاتها المنظمة للاستثمار الأجنبي في عملية نقل التكنولوجيا، بإخضاع ذلك لتشريعات الاستثمار في رأس المال وسبب ذلك يرجع إلى إغفال الطبيعة الخاصة للتكنولوجيا وسماتها في الدول النامية.

---

(١) د. **حسام محمد عيسى**، مرجع سابق، ص٢١٥.

(2) C.N.U.C.E.D, "grands problémes découlant du Transfert des Techniques aux pays endiveloppement" TD/B/AC. 11/10/rev 2 – 1975, p. 34.

لذلك يجب على الدول النامية أن تركز اهتمامها حول مفهوم الاستثمار التكنولوجي في عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر وصولاً إلى وضع تنظيم وضوابط محددة تتلائم مع خصوصية هذا الاستثمار التكنولوجي، ومدى أهميته في تحقيق التنمية المنشودة من قبل هذه الدول. والاستثمار التكنولوجي هو ذلك الاستثمار الذي يكون محله الأساسي إدخال تكنولوجيا جديدة في عملية الإنتاج، سواء كانت على شكل تجهيزات وآلات أو على شكل ملكية صناعية. ويجب أن يهدف إلى نقل حقيقي وفعلي للتكنولوجيا، ولتوافر ذلك يتعين توافر عدة شروط هي:

١- خلق نشاط إنتاجي جديدة بفضل التكنولوجيا محل الاستثمار، وذلك بتحقيق نتيجة صناعية معينة بفضل الحصة التكنولوجية المقدمة، وخلق قدرة تكنولوجية محلية حديثة، لأنه إذا كانت التكنولوجيا المقدمة من المستثمر الأجنبي هي نفس التكنولوجيا الموجودة والمستغلة داخل البلد المتلقي، فإنه ينشأ اختلالاً في المشروعات المحلية، ويتعين فحص جدة التكنولوجيا المستثمرة تبعًا للظروف والاحتياجات التكنولوجية في البلد المضيف. ويتطلب الأمر أيضًا ضرورة تناسب الحصة التكنولوجية الأجنبية مع تكلفتها[١].

٢- مساهمة الاستثمار التكنولوجي في تحقيق التنمية الوطنية بشكل فعال بإضافة عناصر جديدة في عملية التنمية الاقتصادية. ويحسن ميزان المدفوعات.

كما أن اختيار الشكل القانوني للمشروع الاستثماري وطريقة إدخال التكنولوجيا في رأس مال المشروع يعتبر بلا شك من أهم محاور عملية تنظيم الاستثمار الأجنبي المباشر. لأن ذلك يتيح للمستثمر الأجنبي حبس التكنولوجيا المملوكة له والحيلولة دون انتشارها في البلد المضيف. وقد أوضحت الدراسات صحة ما سبق. مما جعل اختيار الشكل القانوني للمشروع الاستثماري اختياريًا استراتيجيًا[٢]. على أي حال يكون أمام المستثمر الأجنبي بين إنشاء شركة وليدة مملوكة له بالكامل، وبين الدخول في مشاركة مع طرف محلي وإنشاء مشروع

(١) د. إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص١٠٠ – ١٠٥.

(2) Ph. Lahn, "Tupologie...... op, cit. p. 443.

مشترك، فإذا كان يريد استغلال تكنولوجيا متطورة محليًا، يختار في الغالب شكل الشركة الوليدة، أما إذا كان المشروع مشتركًا فإنه يضع شروط مقيدة تضمن رقابته على هذا المشروع، من خلال إبرام عقود ترخيص معه من أجل تقديم التكنولوجيا اللازمة إليه. وقد بدأت الدول النامية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية تنظيم أنشطة المستثمرين الأجانب العاملين على إقليمها[1].

إن الضمان الوحيد لنقل حقيقي للتكنولوجيا للدول النامية ومشروعاتها بواسطة الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر (المشترك والمستقل) يتمثل بالأساس في إفراد تنظيم قانوني مستقل للمكون التكنولوجي في هذه العمليات، لتحقيق الغاية والهدف الأساسي من عمليات نقل التكنولوجيا إلى أقاليم الدول النامية، وهي نقل واكتساب السيطرة التكنولوجية وصولاً إلى مرحلة الإنتاج والتصنيع الذاتي المستقل.

(1) Voir, "les cejeux des Transferts de Technologie" etudes analytiques. O.C.D.E, Paris, 1982, p. 73.

الباب الأول

عقود نقل التكنولوجيا
المفاوضات، الأنواع، الأركان، الآثار، المستقبل

هذا الباب يعتبر ـ وبحق ـ ركيزة هذا الكتاب وصفوته، ولولاه ما كان هذا الكتاب. لذلك فإنه كبير الحجم مفحم بالتفصيلات والدقائق والمعلومات، ويتكون من أربعة فصول على التفصيل التالي:

الفصل الأول: مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا. يتكون من مبحثين:

المبحث الأول: المرحلة السابقة على التعاقد (المفاوضات).

المبحث الثاني: مرحلة التعاقد.

الفصل الثاني: أنواع عقود التكنولوجيا. ويتكون من ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: عقد تسليم المفتاح.

المبحث الثاني: عقد الترخيص الصناعي.

المبحث الثالث: عقد المساعدة الفنية والتدريب.

الفصل الثالث: أركان عقود نقل التكنولوجيا. ويتكون من مبحثين:

المبحث الأول: ركن التراضي.

المبحث الثاني: ركن المحل.

الفصل الرابع: الوصف القانوني لعقود نقل التكنولوجيا.

سوف نتناول بالدراسة كل فصل على حدة.

الفصل الأول

مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا

نلقي الضوء في هذا الفصل على المرحلة السابقة على التعاقد، أي على كيفية سير المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا، وذلك في المبحث الأول ثم يأتي الدور على مرحلة التعاقد، ما الذي يتم فيها ومتى تبدأ ومتى تنتهي، وذلك في المبحث الثاني.

المبحث الأول

مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا

نتعرض بالدراسة في هذا المبحث للمفاوضات التمهيدية التي تسبق مرحلة إبرام عقود نقل التكنولوجيا، فنتحدث عن ماهية المفاوضات التمهيدية، ثم إلى كيفية التوفيق بين الحفاظ عل سرية التكنولوجيا وموقعها في المفاوضات التمهيدية، وعن الآثار القانونية للمفاوضات.

أي أننا سوف نضع بين يدي القارئ الكريم كل ما يدور في المفاوضات التمهيدية لإبرام عقود نقل التكنولوجيا من بدايتها حتى نهايتها، وكيفية السير في المفاوضات، وما يمكن قوله وما لا يمكن قوله، حتى تصل المفاوضات إلى هدفها المنشود بعقد نقل التكنولوجيا.

١ـ المفاوضات

في معظم الأحيان تسبق العقود الهامة ـ كعقود نقل التكنولوجيا ـ مفاوضات تشمل مقدمات ومراحل تمهد أو تؤدي في النهاية لإبرام العقد، وتدور حول أركان العقد وشروطه وكل ما يتعلق بشئون العقد، وقد تكون هذه المفاوضات طويلة تقرب من طرفيها شيئًا شيئًا حتى يلتقي الإيجاب مع القبول في نقطة ما فيولد العقد.

لذلك فإن عقود نقل التكنولوجيا، ونظرًا لأهمية المصالح المعنية، وتعقيد ما يرد عليه العقد في غالب الأحيان، والتعارض الذي قد يحصل بين الأطراف في بعض الحالات، يجب أن تسبقه مفاوضات وتتم بدقة وعناية. وخلال فترة المفاوضات ـ وغالبًا ما تكون طويلة ـ (يحتاج المفاوض إلى إعداد مجموعة وثائق تمهيدية تتناول على سبيل المثال أهداف المفاوضات الجارية في مرحلة أولية، أو تضع بيانًا إجماليًا للنتائج التي حصلوا عليها في مرحلة تالية، وأيضًا لتحديد بعض أوجه إجراء المفاوضة، وتحديد الاتفاق على المسائل الجوهرية التي تم الاتفاق عليها، مع بقاء

بعض التفاصيل التي لم يتم الاتفاق بشأنها، ولإعلام الغير مطلوب مشاركته بأبعاد وموضوع المفاوضات الجارية)[١].

فالمفاوضات هي (تبادل وجهات النظر بين طرفين أو أكثر بغية التوصل إلى إبرام عقد فيما بينهم)[٢]، ويطلق عليها البعض بالمباحثات، وهي الفترة التي تفصل بين اللقاء الأول وبين إبرام العقد، وتتسم هذه المرحلة بالنقاش والمواجهة بين وجهتي النظر، ومحاولات التوفيق بينهما حسب طبيعة العقود المراد إتمامها، وفكرة المباحثات تنطوي على حوار مبدئي، تحتوي على فكرة التدرج في تكوين العقد، ويترتب عليها أن تعطي للمدة دورًا أساسيًا في التقاء الإيجاب بالقبول، أي التقاء إرادة طرفي العقد. وتستمر المباحثات فترة طويلة[٣].

ولا تخضع المباحثات لأي شكل محدد، فهي في الغالب تتم عن طريق مناقشات شفهية، أو عن طريق تبادل الخطابات. وفي الفقه الحديث ينظرون إلى المباحثات باعتبارها مجموعة أحداث أو تصرفات قانونية لابد من الاطلاع عليها حتى يتم تكييفها قانونيًا[٤].

ويمكن أن يحدث خلال التفاوض (مرحلة المفاوضات)، أن يتناقش الطرفان حول كل النقاط التي تمثل محتوى الاتفاق النهائي، وذلك يوجد مجال للتفاهم. وللمفاوضين الحرية في تحديد عددهم وصفاتهم، ومن المتفق عليه كثرة عدد المفاوضين.

وينطبق كل ما سلف على عقود نقل التكنولوجيا، فليس من المعقول أن يبرم عقد من عقود نقل التكنولوجيا دون أن يمر بمرحلة المفاوضات الأولية بين طالب

---

(1) Fontaine (M): les lettres d'intamtdon dans la négociation des contrats internationaux, D. P. C. I. 1977, Tom. 3, No. 2. نقلاً عن د/ نصيرة سعدى، المرجع السابق، ص ١١٥.

(2) د/ يوسف الإكيابي، المرجع السابق، ص ٨٧.

(3) د/ نصيرة سعدى، المرجع السابق، ص ١٢٠.

(4) Gothot (P): les Dour partes contractules, in les contrats d'engineering, colloque Faculté de droit de lieqe, 1964.

التكنولوجيا ومالكها، في شأن ماهيتها وجدواها الاقتصادية، وبكل التحدث في النواحي التقنية (التكنولوجية) والنواحي المالية والاقتصادية.

ويجدر التمييز بين مرحلة التفاوض بشأن عقد من عقود نقل التكنولوجيا، ومسألة الاختيارات التكنولوجية، ويطلق عليها الدراسات التمهيدية، وتعتبر الأسس الأولى للمفاوضات، وتتعلق بمجالات مختلفة كالمجال الاقتصادي والمالي والفني. وغالبًا ما يسبق أي عقد من عقود نقل الكنولوجيا دراسات أولية (تمهيدية).

وتتغير الدراسات التمهيدية وفقًا للاحتياجات، ومع ذلك فهدفها المرجو دائمًا هو التأكد من مدى الملائمة الاقتصادية للاستثمار في هذا النوع من التكنولوجيا، إضافة إلى إرساء القواعد الفنية الأولى. ويمكن لطالب التكنولوجيا أن يبرم عقدًا مع مكتب دراسات متخصص يتولى بنفسه إعداد الدارسات الأولية أو يقوم بها بنفسه.

ويجب أن تكون هذه الدراسات الأولية مفصلة، لأن درجة دقة الدراسات الأولية يتوقف عليها آثار هامة فيما بعد، بل يمكن لها أن تحدد درجة نجاح المشروع وفشله. لذلك يجب أن يحرص عليها متلقي التكنولوجيا. وللدراسات التمهيدية تأثير على المفاوضات، فكلما قل عمقها أدى ذلك إلى إطالة المفاوضات سعيًا لتحديد وإتمام السجل الفني للمشروع، وكلما زادت جدية الدراسات الأولية ودقتها، فإن هذا يحد من طول المفاوضات[1].

وهناك العديد من الاعتبارات التي تحكم مسألة الاختيارات التكنولوجية مثل مهارة طالب التكنولوجيا في الإدارة والتسويق، وتوافر العمالة الماهرة المدربة، والحالة المالية لطالب التكنولوجيا، ومدى ملائمة هذه التكنولوجيا له. وتحسم

(1) Coletts (R), Hubert (A), Pelt (P): les contrite, de "consulting engineer", pp. 71 – 72 et., 91 – 92.

الدراسات الأولية مسألة اختيار التكنولوجيا لأنها تبحث جدوى المشروع من كافة جوانبه الاقتصادية والفنية والاجتماعية[١].

وتسهم المكاتب الوطنية بدور كبير في نجاح مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا وإبرامها، وتحتل مكانًا بارزًا في تنفيذ سياسة الدولة القومية للتكنولوجيا، ويطلق على هذه المكاتب أسماء مختلفة، ففي أمريكا اللاتينية يطلق عليها اسم السجلات الوطنية لنقل التكنولوجيا، وفي مصر أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا، وتساعد هذه المكاتب طالبي التكنولوجيا في الحصول على أفضل الشروط الممكنة من خلال المعلومات التي تقدمها، كما تزودهم بخبراء متخصصين عند التفاوض[٢].

ويسبق المفاوضات اتصالات أولية بين الأطراف لبحث إمكانية التفاوض من حيث المبدأ، ومتى تحقق ذلك يحدد كل طرف الأسلوب الذي سيسلكه عند التفاوض، ثم تبدأ المفاوضات، وهي مرحلة هامة لكلا الطرفين، لأنه على ضوء دقته ونجاحه في التفاوض يتم تحديد التزاماته، ومن ثم يتوقف نجاح المفاوضات على مهارة المفاوضين، فالمفاوض الماهر يجيد الإصغاء ولا يتكلم إلا نادرًا، ويبرع في الدفاع عن موقفه بالحجج والأسانيد، ويعرف جيدًا المفاوض المقابل له الذي يتفاوض معه، علمًا بأن عارضي التكنولوجيا يستعينون بمفاوضين محترمين، خاصة وأنهم يعملون نيابة عن شركات عملاقة متعددة الجنسية[٣].

وكثيرًا ما يلجأ المفاوضون إلى مناورات كثيرة، تتنافى مع مبدأ حسن النية والصدق والأمانة في عملية التفاوض لحمل الطرف الآخر على تقديم تنازلات مثل الظهور بمظهر الرجل الطيب، ليجبر الطرف المقابل على إرضائه نظرًا لطيبته. ولكن الحسابات الاقتصادية والمالية لا تعترف بالعواطف، لذلك فإن هذه الطريقة

---

(2) Hansenne (J), De l'Engineering á la Formation du complexe lé sur porte Définittion problémes de Responsabillité, C. D. V. A. liege 1964, pp.21 ets.

(2) د/ يوسف الإكيابي، مرجع السابق، ص ٩٠.

(3) د/ عصام الدين جلال، الاستيعاب والتطويع للتكنولوجيا المنقولة، بحث مقدم إلى مؤتمر نقل التكنولوجيا المنعقد بإشراف وتنظيم أكاديمية البحث العلمي بالقاهرة في الفترة من ١٩ إلى ٢٥ فبراير، ١٩٨٦، ص ٦ وما بعدها.

غير مناسبة وغير ذات فائدة[1] لأن ذلك قد يغري الطرف الآخر لاستغلال هذا الأدب، خاصة وأن البعض - حاليًا - يعتبر الأدب ضعفًا في الشخصية، واحترام الناس خوفًا منهم.

وهناك طريقة التهديد بالانسحاب من المفاوضات، والتلويح بها لكي يجعل الطرف المقابل يحرص على عدم وصول الأمر إلى هذا الأمر، ويزيد حرصه على تكملة المفاوضات، ويقدم التنازل تلو الآخر، ولكن ينبغي معرفة أن المفاوضات لو تهم الطرف الذي يهدد بالانسحاب لحرص عليها لذلك يجب عدم الانسياق وراء ذلك.

وهناك أسلوب (الرجل الطيب والرجل الذئب)، مفاد هذا الأسلوب أن يأخذ رئيس الفريق دور الرجل الطيب ويظهر المستشار القانوني بمظهر الرجل الذئب، ويقوم الرجلان باتخاذ مواقف تحمل الفريق الآخر على تقديم تنازلات. وهناك أيضًا المفاوضات التي يشترك فيها عدة أطراف، وتقوم هذه الطريقة على اللعب على المتناقضات ونقط الضعف بين مصالح كل فريق. وهناك الطلب الذي لا يقبل التفاوض، ويعني التمسك بأن مسألة ما غير قابلة للتفاوض، وما عداها يمكن التفاوض فيه. ويوجد أسلوب المساومة، وهو من الطرق الشائعة في التفاوض، وهي أن تتطلب أكثر مما تريد، أي يرتفع سقف المطالب عاليًا أكثر من المطلوب.

في كل الأحوال يتعين الاستعداد الكامل لعملية التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا نظرًا لأهمية ذلك في تحديد نطاق الاستفادة الحقيقية من التكنولوجيا، فيتم عمل دورات تدريبية على المفاوضات، وبيان الأساليب التي تتبع في ذلك ودراستها جيدًا حتى يمكننا تجنب أكبر قدر من الخسائر[2].

---

(1) Lipton, (CH): "Government Negoeiation Techniquues and Strategies" in Negotiation Foreign Investment: A Manual for the third world, ud, I, the international law institute, Georgetown University Law Centre Publication.

(٢) د/ أحمد سعيد الحلفاوي، استراتيجيات وأساليب التفاوض مع الشركات الموردة للتكنولوجيا، بحث مقدم إلى مؤتمر إلى نقل التكنولوجيا بالقاهرة في الفترة من ١٩ – ٢٥ فبراير ١٩٨٦م، تحت إشراف وتنظيم أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا، ص ١٠ وما بعدها.

على أنه يجب أن يتم المفاوضات على أساس من الصدق والأمانة وحسن النية، والابتعاد عن الكذب، وعدم استغلال نقص الخبرات في الطرف الآخر، أو تصيد الأخطاء، وأن يكون الجو العام للمفاوضات مفعم بالصراحة والوضوح[1].

ويلجأ الطرف متلقي التكنولوجيا إلى أسلوبين للتعاقد على نقل التكنولوجيا، فإما أن يعرض دعوته للتعاقد عن طريق مناقصة عامة أو خاصة، أو عن طريق الممارسة. وسوف نعرض لكل طريقة مما سلف.

(أ) **الممارسة**:

يعتبر بعض الفقهاء أن الممارسة هي الصيغة السائدة في هذا الشأن، حيث يقوم متلقي التكنولوجيا بالاتصال بالطرف الآخر (بائع التكنولوجيا) مباشرة، ويتم الاتصال بين أكثر من شركة تملك حق بيع هذه التكنولوجيا.

وتتميز الممارسة عن المناقصة بالسرية وسرعة الإنجاز، وتلعب العوامل السياسية إلى دورًا هامًا في اللجوء إلى هذه الطريقة، ولكن يكمن السبب الرئيسي في اللجوء إلى الممارسة في احتكار طريقة الصنع، لذلك يلجأ متلقي التكنولوجيا إلى الممارسة[2].

(ب) **المناقصة**:

يتم اللجوء إلى المناقصة عقب الدراسات التمهيدية الأولية، ويتم ذلك بمبادرة يتخذها متلقي التكنولوجيا فيطلب من العديد من الموردين المحتملين أن يتقدموا بعروضهم المتعلقة بالمشروع المراد تنفيذه، بذلك يقوم التنافس بينهم، ولا يعد ذلك الإيجاب القانوني الذي اشترطه القانون في الإيجاب. حيث يتم هنا قلب تام للأدوار والنتائج بالنسبة للإيجاب، فالذي يستجيب للدعوة يصير موجبًا، إذ هو يعرض عقدًا معينًا بشروط محددة، أما الطالب الأصلي (متلقي التكنولوجيا) فإنه يكون في مركز المقابل، وأيضًا فإن العرض المقدم من الطالب لا يكون بالدقة الكافية

(١) د/ يوسف الإكيابي، مرجع السابق، ص ٩٣.

(٢) د/ نصيرة سعدى، مرجع السابق، ص ١٢١ – ١٢٢.

لكي يتحول إلى عقد بمجرد القبول، يحدث ذلك عندما تصبح (الإجابة المعروضة) محلاً للقبول، أي تتحول هذه الإجابة إلى عقد ملزم قانونًا، نتيجة لذلك فإن المناقصة (الدعوة إلى التعاقد) تهدف إلى الحصول على تقديم العروض من قبل الغير، وهذا الإجراء يتخذ صورًا مختلفة، ويتضمن العديد من الوثائق التي تعطي وصفًا كاملاً للمشروع ويدعو إلى الرد على هذه المناقصة. ونعرض لهذه المسائل على النحو التالي:

١- أوضاع المناقصة:

تعتبر المناقصة عرضًا للقيام بمشروع ما في ظروف واضحة ومحددة. ويختلف نطاق هذه المناقصة، فيمكن أن تكون عامة عن طريق الصحافة ـ وهذا يحدث غالبًا ـ وفي هذه الحالة تسمى المناقصة بـ(المناقصة العامة) أي تعني كل الشركات التي يتوافر لها إمكانية تنفيذ المشروع، ويمكن لهذه الشركات أن تسحب كراسة الشروط من متلقي التكنولوجيا أو من يمثله قانونًا، ثم تقرر إمكانية التقدم لهذه المناقصة العامة من عدمه[1].

وقد تكون المناقصة على نطاق ضيق أي مناقصة محدودة، وفي هذه الحالة يختار متلقي التكنولوجيا عددًا محدودًا من الشركات التي يرى أنها تملك التكنولوجيا المطلوبة والمعايير المالية والسياسية المطلوبة، وهذه المناقصة المحدودة حالة استثنائية يلجأ إليها في حالة انحصار التكنولوجيا المطلوبة في عدد محدود من الشركات، بسبب المستوى المطلوب من التكنولوجيا أو بسبب الإمكانيات المالية[2].

وفي حالة ما إذا كانت إجراءات المناقصة على درجة كبيرة من الصعوبة والتعقيد، يلجأ متلقي التكنولوجيا إلى تقسيم إجراءات المناقصة إلى مرحلتين الأولى يطرح مناقصة عامة على نطاق واسع حتى يحصل على أكبر قدر من العروض، ومع ذلك فإن المحدودية تظل ظاهرة واضحة للعيان خاصة في عدد الشركات المتقدمة والتي يسمح لها بالتقدم إلى المرحلة الثانية، والتي في إطارها تسلم الشركات التي قدمت عطاءًا مقبولاً مقترحاتها على أساس الشروط التي وضعها متلقي

(1) Enet (D): L'adjudication, outil preferentiel d'echet, MOCI, 3 October 1977, p. 64.
(2) Labarde (P): Le nouve âge de ingenierié, Le monde, Ter. Juin, 1974. p. 25.

التكنولوجيا، ويتيح هذا الأمر لمكتسب التكنولوجيا معرفة خريطة سوق التكنولوجيا التي يريدها يعني أماكن الشركات التي تملك التكنولوجيا المطلوبة مدى كفاءتها وقدرتها الفنية والمالية في تنفيذ المشروع[١].

وتكون المناقصة وطنية أو دولية. عندما يكون متلقي التكنولوجيا حكومة دولة، أو مؤسسة عامة، أو عندما تقوم هيئات دولية بتمويل المشروع كالبنك الدولي للإنشاء والتعمير (L.A.B.I.R.D.). وتتسم المناقصة الدولية باختلاف النظام القانوني الذي ينتمي إليه مقدم العرض، ومتلقي التكنولوجيا، الذي يلجأ إلى المناقصة الدولية حال عدم وجود مورد محلي (وطني) يمكنه القيام بالمشروع، ويعيب على المناقصة الدولية طول الإجراءات قبل إبرام العقد فضلاً عن تضمنها العديد من الوثائق المتعلقة بمضمون المناقصة.

٢- مضمون المناقصة:

تتكون المناقصات عامة أو محدودة أو وطنية أو دولية، على إجراءات عديدة، مما يجعلها تحتاج إلى وثائق كثيرة حتى تغطي وصفاً من كافة جوانبه الفنية والمالية والإدارية والاقتصادية، فضلاً عن تعريفاً مفصلاً لشروط تنفيذه. وتنقسم هذه الوثائق إلى ثلاثة أقسام؛ الوثائق الفنية، التي تغطي المشروع وصفاً دقيقاً للمشروع المراد إنجازه، وكراسة المناقصة يوجد فيها الشروط العامة لإنجاز المشروع وخاصة القواعد الإدارية والقانونية التي ترتبط بالصفقة المراد إبرامها، مع تكملة لها بالشروط الخاصة أكثر تفصيلاً وتخصصاً، وأخيراً ملف المناقصة الخاصة بالمشاريع الهامة، العديد من الملحقات الفنية. وكقاعدة عامة تحتوي المناقصة على كراسة شروط مفصلة. وتمثل مشروع عقد متكامل. ثم تختار الشركة صاحبة المناقصة العطاء الأفضل من بين الشركات المتقدمة، والتي يتوفر في عطائها كافة الشروط الفنية والاقتصادية والمالية[٢].

---

(1) Salem (M) Samron (M.A): Les contrats clé en Main et Les contrats Fraduit en Main, ed, L. I. T. E. C., Paris, 1979, p. 32.

(٢) د/ نصيرة بوسعدى، مرجع السابق، ص ١٢٤، ١٢٥.

٣- مضمون العطاء المقدم:

هذا العطاء المقدم ردًا على المناقصة المطروحة يعتبر قبولاً دون قيد أو شرط لنصوص العقد المعروض بالمناقصة. وردًا بالإيجاب على اقتراح صاحب الدعوة (المكتسب)، ويعتبر العطاء عرضًا قائمًا بذاته، وتلتزم الشركة مقدمة العطاء بما جاء فيه من شروط ومدد، حتى يكون العطاء المقدم إيجابيًا كاملاً ومحددًا للتعاقد، ومع ذلك فإن العطاء يفتح باب المفاوضات.

وكثيرًا ما تقترح هذه العطاءات بعض التعديلات، مما يفتح باب المفاوضات، والتي قد تكون عسيرة وطويلة بين الطرفين، للوصول إلى نقطة التقاء واتفاق، ومن الناحية العملية غالبًا ما يرفق في العطاء خطاب يبدي فيه مقدمه كافة تحفظاته ويذكر فيها الأمور التي لا يوافق عليها، وغالبًا ما تكون نفقة إعداد العطاءات مرتفعة التكلفة خاصة إذا كانت المناقصة غامضة الشروط، مما يتطلب ردًا مركزًا ودقيقًا حتى يتمكن من الرد على كافة أسئلة طارح المناقصة[1].

خلال المفاوضات يقوم الأطراف عند الوصول إلى اتفاق على بعض الوسائل بتحرير وثائق تساعد على تهيئة المحادثات، هذه الوثائق تنحصر في طائفتين هما الاتفاقيات التحضيرية، والاتفاقيات المؤقتة.

١- الاتفاقيات التحضيرية: Les Convantions Preparatories

وهي تلك الاتفاقيات التي يكون موضوعها الوحيد هو التحضير للعقود المستقبلية، أي تهدف إلى الإعداد للاتفاق النهائي الذي سوف يولد فيما بعد، ويكون محتوى هذه الاتفاقيات متميزًا عن العقد الذي يراد إبرامه ومتغيرًا وفقًا للحالات المعروضة. ومن بين هذه الاتفاقيات يمكن أن نميز كل من:

أ- خطاب إعلان النوايا، ب- الاتفاق الوارد على المبدأ، ج- الوعد بالتفضيل، د- عقد الإطار.

(1) Nasser (F): Gestion Previsiomelle de L'ingenierie, ed., Technip, Paris, 1971, p. 29.
Nasser (F): L'ingénierie etson organization, Eyrolles editeur, Paris, 1974.

(أ) خطاب إعلان النية: Le Lettre d'intention

وقد نشأ هذا النوع من الخطابات في إنجلترا، وهذا الخطاب يكون ذا محتوى متنوع ودقيق للغاية في غالب الأحوال، ويفيد بصورة مبدئية عن الرغبة في التعاقد، وهو التزام ببذل عناية، ويفتح مجال المفاوضات للوصول إلى نتيجة. ويمكن أن ينص خطاب إعلان النوايا على التعهدات الجوهرية للطرفين، كدور كل منهما، وقيمة الأداءات المختلفة، ومجالات التنفيذ، جزاءات التأخير، ويعتبر هذا الخطاب عقداً مستقلاً حقيقياً، يبنى عليه عقد أو عقود لاحقة لتحديد العناصر الفرعية خاصة الفنية التي لم يتم فحصها[1].

وأحياناً يطلق على خطاب إعلان النوايا (بروتوكول اتفاق) أو (اتفاق تمهيدي)، طبقاً للعرف في مجال الأعمال الذي استعار هذا اللفظ المصطلح من مصطلحات القانون الدولي العام، حيث يعني (محضر لمؤتمر دبلوماسي).

(ب) الاتفاق المبدئي: L'Accord de Principe

وهو عبارة عن اتفاق تمهيدي، يتعهد فيه الأطراف ببدء أو بمتابعة التفاوض للعقد المزمع عقده، ولا يتضمن هذا الاتفاق نصوصاً محددة، فهو يهدف إلى تشجيع الأطراف على متابعة الاتصالات فيما بينهم، وذلك لعدم تحديد الإطار العام لبدء العلاقات بين الأطراف. ويختلف هذا الاتفاق عن الوعد بالتعاقد الذي يتضمن التراضي على العقد النهائي، بينما الاتفاق المبدئي لا ينشئ التزاماً بالتفاوض. والوعد بالتعاقد قد يعتبر عقد لأنه يقوم على إيجاب وقبول، مع أنه ليس المقصود في النهاية.

(جـ) الوعد بالتفضيل: Le Pacte de preference

والوعد بالتفضيل هو اتفاق يتعهد بموجبه أحد الطرفين قبل الآخر بأن يفضل هذا الأخير على شخص من الغير كمتعاقد في عقد فيما بعد، ومع ذلك يظل الواعد حراً في عدم إبرام العقد النهائي.

---

(1) Carbonnier (J): Droit Civil, Tome 4, geme. Edition, ed., p.u.f., Paris, 1976, p. 472.

(د) عقد الإطار: Le Contrat Cadre

عرف هذا العقد من خلال عقود التوريد، ويهدف هذا العقد إلى تعريف القواعد الأساسية التي تخضع لها الاتفاقات التي ستبرم في المستقبل تنفيذًا له، وإذا كان عقد الإطار يستقل عن عقود التنفيذ إلا إنه يكون معها وحدة عقدية تتحد عناصرها بوحدة الهدف الاقتصادي المقصود، فهذا العقد يهيئ الأمر لقيام عقود التنفيذ، ومحل هذا العقد يمتد إلى تحديد بيان الطرق والمواصفات المادية لإبرام عقود التنفيذ وعدد العناصر الأساسية لمحتواها، إلى حين تنظيم بعض شروط العقود التي تبرم فيما بعد مع الغير.

خلاصة ما سبق، أن الاتفاقيات التحضيرية هي مراحل متتالية في سبيل الوصول إلى الاتفاق النهائي، وهي تكفل للطرفين أمانًا نسبيًا، على الرغم من صعوبة تفسيرها في معظم الأحيان، ولا تتم صياغة هذه الاتفاقيات في الغالب عن طريق رجال القانون، مما يترتب عليه صعوبة معرفة مدى إلزاميتها على نحو واضح محدد.

٢- الاتفاقيات المؤقتة: Les Conventions Temporaires

يطلق عليها كذلك لأنها محدودة بفترة المفاوضات، والهدف منها هو إنشاء التزامات على عاتق الأطراف خلال فترة المفاوضات فقط، وهي التزامات بتحقيق نتيجة ملزمة لجانب واحد أو جانبين، ومن هذه الاتفاقيات تلك التي تقرر منح مكافأة للدراسات الأولية، والتزام كتمان السر، وعدم استخدام تلك الأسرار التي كشفت أثناء المفاوضات دون وجه حق. ونادرًا ما توجد هذه الاتفاقيات المؤقتة في عقود نقل التكنولوجيا[1].

مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا وعنصر السرية:

تعتبر السرية من أهم خصائص مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا، ولا يقصد بالسرية هنا عدم الإعلان عن المفاوضات، إنما المقصود بالسرية في عقود نقل

(١) د/ نصيرة بوسعدى، مرجع السابق، ص ١٣٠ – ١٣٢.

التكنولوجيا هي السرية الخاصة بمفردات التكنولوجية المطلوب استيرادها أو نقلها. أي الأسرار التكنولوجية، مثل طريقة تركيب أو تصميم الأجهزة الحديثة وطريقة استعمالها، وكافة الأسرار الصناعية[1].

فموطن السرية هنا يكمن في أن طالب التكنولوجيا يرغب في معرفة المزيد من التكنولوجيا حتى لا يتورط في عقد لا يعرف حقيقة محله ولا مدى صلاحيته له، كما أن عارض التكنولوجيا يخشى من كشف حقيقة التكنولوجيا خاصة، مما يستتبع معه ضرورة الكشف عن بعض حقائق هذه التكنولوجيا، ومع حرص كل طرفي العقد على إبرام العقد، يحاول كل طرف تقديم بيانات تجعل محل العقد واضحًا أمام الطرف الآخر. وتظهر المشكلة هنا في حالة الاستعانة بأهل الخبرة المتخصصين في هذا النوع من التكنولوجيا، مما يجعل كشف حقيقة هذه التكنولوجيا واضحة أكثر من اللازم، مما يهدد بسرقة هذه التكنولوجيا خاصة إذا فشلت المفاوضات، فقد يكون المتفاوض سيئ النية، بمعنى أنه يتفاوض لمعرفة حقيقة أو بعض الحقائق ا لمتعلقة بالتكنولوجيا محل التعاقد.

هذه المشكلة تهدد المفاوضات وبالتالي عقود نقل التكنولوجيا، لذلك لجأ المتفاوضون إلى بعض الحلول المقترحة لحل هذه المشكلة، منها أن يمتنع حائز التكنولوجيا عن تقديم أية معلومات بخصوص العناصر السرية لحق المعرفة (التكنولوجيا) محل التفاوض، ويكتفي بعرض النتائج المحققة باستخدام هذه التكنولوجيا، ولكن هذا الحل لا يمكن طالب التكنولوجيا من معرفة حقيقته لما يتفاوض عليه، وهناك طريقة إبرام اتفاق مسبق يلتزم فيه طالب التكنولوجيا بالمحافظة على سرية المعلومات المتداولة في التفاوض، والامتناع عن استعمالها في المستقبل، أي ما يطلق عليه (التعهد الكتابي المسبق).

ومن بين الحلول المقترحة لحل مشكلة السرية أثناء المفاوضات في عقد نقل التكنولوجيا، تقديم كفالة مالية إلى حائز التكنولوجيا لضمان المحافظة على

---

(١) د/ محسن شفيق، المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي، ١٩٧٨، ص ٦٤.

السرية، وفي حالة نجاح المفاوضات وإبرام العقد يخصم مبلغ الكفالة من الثمن. وإذا فشلت المفاوضات يحتفظ حائز التكنولوجيا بمبلغ الكفالة مدة من الزمن.

وفي حالة الكشف عن السرية واستعمال المعلومات دون إبرام العقد، فإنه يتعين لتحديد مسئولية طالب التكنولوجيا في هذا الصدد، التفرقة بين أمرين؛ الأول حالة وجود تعهد كتابي مسبق، والثاني يتعلق بحالة عدم وجود مثل هذا التعهد، ففي الحالة الأولى يترتب على الكشف عن السرية أو استعمال المعلومات التكنولوجية، تترتب المسئولية العقدية لطالب التكنولوجيا، والحكم عليه بالتعويضات، وما قد يتبعها من جزاءات تكميلية في القانون واجب التطبيق، وتستند المسئولية العقدية هنا على التعهد المسبق، أما في حالة عدم وجود هذا التعهد الكتابي المسبق، فلا يسأل طالب التكنولوجيا إلا مدنيًا فقط[1].

وقد يرتب على ما سبق قطع المفاوضات إذا كانت لم تستكمل بعد، وتقطع المفاوضات أيضًا في حالة حدوث خطأ من أحد المفاوضين أو من طرفي التفاوض، فقد تذهب إرادة الأطراف إلى ترتيب التزام قانوني على بعض وثائق التفاوض، ويخل أحد الأطراف بهذا الالتزام مما يرتب في حقه المسئولية، فمن الجائز فرض جزاء على الالتزام بحسن النية.

وقد تقطع المفاوضات في حالة إغفال تقديم معلومات تهم أحد الطرفين في المفاوضات، مما يرتب مسئولية قانونية على عاتقه، خاصة إذا كانت هذه المعلومات سببًا في عقد العقد أو عدم إبرامه، علمًا بأن المفاوضات ليست إلا وقائع قانونية والالتزامات التي تترتب خلالها ليست إلا التزامات ببذل عناية، هدفها بذل أقصى جهد للوصول إلى إبرام الاتفاق النهائي[2].

في النهاية يمكننا القول أن القانون لا يترتب آثار قانونية على قطع المفاوضات، من حيث الأصل، فكل مفاوض له كامل الحرية في إنهاء المفاوضة في

---

(١) د/ يوسف الإكيابي، مرجع السابق، ص ٩٥ – ١٠٠.

(٢) د/ نصيرة بوسعدى، مرجع السابق، ص ١٣٢ – ١٣٥.

أي وقت يشاء، وليس من حق الطرف الآخر أن يجبره على السير في المفاوضات حتى النهاية وإبرام العقد، فلا مسئولية على من عدل، ولا إلزام عليه، فليست المفاوضات سوى عمل مادي لا يلزم أحد، ولكن إذ تعلق بذلك خطأ مما سبق شرحه فإنه يرتب أثر قانونيًا ينشأ عن الخطأ ـ كما في الحالات السابقة ـ وليس ناتج عن المفاوضات.

رغم كل ما سلف، فالمفاوضات ليست لها أية آثار قانونية، ولكن هناك حالات يرتب القانون آثارًا قانونية على هذه المفاوضات، وتتمثل هذه الحالات في دور المفاوضات في تفسير العقد، فقد ترجع المحكمة المختصة التي تنظر النزاع المطروح عليها بصدد تنفيذ عقد نقل التكنولوجيا للمفاوضات، للاسترشاد بها في تفسير إرادة المتعاقدين في حالة غموض إرادة الأطراف في عقد نقل التكنولوجيا. ويمكن اعتبار المفاوضات كجزء من العقد، فقد يحيل المتفاوضون بعض المسائل في عقد نقل التكنولوجيا إلى ما ورد في المفاوضات، فتعد هذه المسائل جزء لا يتجزأ من العقد بقدر الإحالة إليه فيه، وتكون لهذه المفاوضات منزلة الدور التفسيري. يعين المحكمة على معرفة حقيقة ما اتجهت إليه إرادة الطرفين، ويمكن للمفاوضات أن تكون لها دورًا في الإثبات، عندما يقوم حائز التكنولوجيا ـ مثلاً ـ بإرسال بعض المعلومات بالبريد المسجل وتحمل تاريخًا ثابتًا. مما يبين معه وفاء ذلك الطرف بالتزاماته، وبيانه وجهة نظره فيما يتعلق الأمر به[1].

(١) د/ يوسف الإكيابي، مرجع السابق، ص ١٠١ – ١٠٢.

المبحث الثاني

مرحلة التعاقد

نصل إلى هذه المرحلة، مرحلة التعاقد، إذا كان عقد نقل التكنولوجيا ينتج أثره القانوني، أي يمكنه القيام بدوره الاقتصادي في تبادل الأداءات، وذلك في الوقت الذي يتم فيه تحديد محل الالتزامات الرئيسية بصورة كافية. وقد يتكون العقد من وثيقة واحدة وقد يتكون من عدة وثائق متعاقبة ومتكاملة. وسوف نتعرض بالدراسة لكلا الحالتين:

أولاً: تعدد وتنوع الوثائق المؤدية إلى إبرام عقود نقل التكنولوجيا:

قد يرجع تعدد وتنوع الوثائق المؤدية لإبرام عقود نقل التكنولوجيا إلى تعقيد العمليات، أو التخصص، أو الزمن الذي يتم تحرير وتوقيع فيه هذه الوثائق (الاتفاقيات). فهناك اتفاقيات متعاقبة وهناك اتفاقيات متزامنة. وسوف نلقي الضوء على كل منهما على حدة.

١- الاتفاقات المتعاقبة: Les accords succassifs

في معظم الأحيان يتفق طرفي عقد نقل التكنولوجيا خاصة، وباقي العقود بصفة عامة، على تكوين العقد على أجزاء متتالية، وذلك في أثناء عملية التفاوض على العناصر المختلفة التي يجب أن يتضمنها العقد، فالعديد من العقود يتم على مراحل متتابعة، وتتطلب طريقة تكوينها أن يكون هذا التكوين تدريجيًا سواء تعلق الأمر بتكوين الرضا أو العقد نفسه.

وعندما تختلف إرادات الأطراف عند التقائها للمرة الأولى، ثم تصل إلى اتفاق جزئي بعد فترة من المفاوضات قد تطول أو تقصر، يأمل طرفي العقد أن يولد العقد قانونيًا، لذلك فإنه يقومون بكتابة ما يسمى بـ(الاتفاق الجزئي)، ويعرفه الفقه بلفظ Punctation ويعرفه بـ(المحرر الذي يحدد النقاط موضوع المفاوضات التي تم الاتفاق عليها)

ويترتب على ذلك أوضاع متميزة ينبغي مواجهتها، فقد يتحفظ الأطراف في إعطاء الاتفاقات الجزئية فعالية إلى حين الاتفاق على مجموع المسائل المعروضة، كما يمكنهم تقسيم الاتفاق وفقا لصوت التفاوض، فعدم الاتفاق حول بعض النقاط لا يعني بالضرورة عدم فعالية الاتفاقات التي تمت حول باقي النقاط، وقد يؤدي الاتفاق حول بعض النقاط إلى الاتفاق بشأن نقاط أخرى، مما يسهل من عملية إتمام إبرام العقد.

ويختلف الفقه حول التكييف القانوني للاتفاقات الجزئية، فيرى البعض أن هذه الاتفاقات الجزئية ترد على العناصر الجوهرية للصفقة دون الأمور الثانوية، والآخر يرى أن (الاتفاق الجزئي الذي يتناول العوامل الأساسية يتم معه تكوين العقد)، فالاتفاق الجزئي ليس إلا العقد نفسه، والوثيقة النهائية اللاحقة ما هي إلا تكملة له. بينما يرى آخرون أنه حتى لو تعلقت الاتفاقات الجزئية بالنقاط الأساسية فهي لا تعتبر العقد ذاته، وإنما هي اتفاق ناتج عن مفاوضات مهمتها الإحاطة بما اتفق عليه[1] .

ومهما يكن التعريف الذي يتفق عليه الفقه، فإنه متفق على أن الطبيعة القانونية للاتفاقيات الجزئية تخضع لإرادة طرفي العقد، لذلك ينبغي الوقوف صراحة على ما أراده المتعاقدين، هل أرادوا اتفاق مؤقت، أو توقيع وثيقة ذات طابع نهائي، خاصة وإن صيغة الاتفاقيات الجزئية توجد بصفة خاصة في عقود نقل التكنولوجيا.

عند قيام الأطراف في أثناء المفاوضات بكتابة محرر لإثبات اتفاقهما على أداء ما دون إمكان عزله عن تحديد الالتزامات المتبادلة، حينئذ نكون بصدد اتفاق مؤقت، وإذا كان العقد المراد تكوينه، حتى لو تضمن الاتفاق عدة عناصر أساسية، ذلك أن الأطراف لم يرغبوا التصديق إلا على اتفاق مفاوضات (مباحثات)، وتلك هي العادة، فالوثيقة ليست إذن إلا مشروعًا له طابع مؤقت لا محل للشك فيه، ولا يكون الأمر كذلك عندما يكون الاتفاق الجزئي نهائيًا، إذ يتم تنفيذه بشرط أن يتضمن الأداءات التي يمكن فصلها عن العناصر الأخرى، والتي يتم بشأنها اتفاق

(1) Rieg (A): La paunction contribution a L'Etude de la formation successive du contrat, études offertes a jauffert, op-cit, p.579 ets.

على كل المكونات الأساسية، وخاصة في نطاق الالتزامات والثمن، أي يتناول الاتفاق النقاط الأساسية.

ومن شأن الاتفاقيات الجزئية أن تمنح فرصة لإعادة النظر من طرف واحد فيما بعد، ولكن كقاعدة عامة يعلق الأطراف التنفيذ الجزئي على إبرام الاتفاق النهائي، وتؤجل فاعلية الاتفاق الجزئي من حيث الزمان إلى حين الحصول على اتفاق بشأن الصفقة، وفي النهاية إرادة طرفي العقد هي التي تصبغ هذه الاتفاقيات الجزئية قيمة قانونية من عدمه[1].

٢- الاتفاقات المتزامنة: Les accords simultanes

عادة عند التوقيع النهائي على عقد نقل التكنولوجيا أو أي عقود أخرى، أن يصدق أطراف العقد على عدة وثائق بدلاً من التوقيع (التصديق) على وثيقة واحدة، فقد يؤثر الأطراف توزيع الاتفاق على عدة وثائق، مثل وثيقة خاصة بالنواحي المالية، وأخرى للنواحي الفنية، وثالثة للنواحي الإدارية والقانونية، وأخرى للإجراءات الإدارية لتنفيذ العقد. ويتم التوزيع على كل ما سبق من وثائق في مجلس واحد، عادة ما يطلق عليه مجلس العقد[2].

ثانيًا: وحدة أو تعدد العقود: L'unité au La pluralite des contracts

إن تعدد العقود المستقلة في مجال تكوين العقد وصحته يحول دون إلغاء كل العملية التعاقدية في حالة وجود عيب في تكوين أحد هذه العقود، فعلى مستوى الآثار يجد تعدد العقود من دور قاعدة الدفع بعدم التنفيذ في إطار كل عقد على حدة. أما في حالة وجود عقد واحد يؤدي بطلان أو فسخ العقد بسبب خطأ أحد المتعاقدين إلى هدم الصفقة بأكملها، فإن وجود عقد واحد يفترض إما نظامًا قانونيًا موحد، وإما تدخلاً بين الأداءات المختلفة، أما في حالة تعدد العقود فلن يكون هنا إلا تلاصق لعدد من الاتفاقات تخضع كل منها لنظام قانوني خاص.

---

(١) د/ نصيرة جمعة، مرجع السابق، ١٤٥ – ١٤٧.

(2) Mercadal (B) et Janin (P) Les contract de cooperation inter-entreprises, ed. Lefebvre, Paris, 1974, no. 975.

ويشير ذلك إلى أن الأطراف في عقد نقل التكنولوجيا لم ينظروا إلى العملية كوحدة واحدة، بل جمعًا لعقود منفصلة، يترتب على هذا القصور نتائج هامة على الصعيد القانوني[1].

لا يوجد معيار دقيق يمكن الاعتماد عليه لحسم هذه المشكلة، وإنما هي عناصر تسمح بتقدير الحالات القانونية التي تواجهها، علمًا بأنه لا يوجد تشريع أو قاعدة قانونية محددة تطبق أو تحكم حالة تعدد العقود، وما يدخل في الحسبان، أي المهم، هو الكشف عن إرادة الأطراف، أي أنها مسألة تفسير، وقد أكدت محكمة النقض الفرنسية في مرات عديدة هذا المبدأ.

ولا يمكن الاعتماد على أساس أن عدد التصرفات المبرمة ينم عن عدد من العقود، فليس هناك ما يمنع من تضمن العقد عدة اتفاقات داخلية، لذلك تتنوع البدائل الأخرى التي يمكن الاستعانة بها لكشف إرادة الأطراف، ويبدو أنه ليس من اليسير التمييز بين العقود المركبة وحالة تعدد العقود.

وفي الحقيقة لابد وأن يمر قياس الإرادة الحقيقية للأطراف عن طريق الهدف الذي يبحثون عن تحقيقه، وهو هنا نقل حقيقي للتكنولوجيا. كما أن طرق تكوين الاتفاقات تتنوع إلى حد كبير، فكل حالة ينبغي أن تتلاءم مع الضرورات الواقعية، ومن عقد لآخر تتغير طرق التفاوض وكذلك شكل العقد، كما يختلف محتوى المحادثات وفقًا لموضوع الأداءات الذي يتغير حسب إرادة الأطراف. فالتنوع فيما يتعلق بتكوين العقد يقابله تنوع في محل العقد[2].

---

(1) Chalaron (Y): L'effrétement maritime, bibliotheque du droit des Transports, Paris, 1967, p. 159.

(٢) نصيرة سعدى، مرجع سابق، ١٥٠ - ١٥٤.

الفصل الثاني

أنواع عقود نقل التكنولوجيا

يعتبر العقد الأداة الرئيسية والشائعة لجميع عمليات التجارة الدولية، لأنه تجسيد لمبدأ سلطان الإرادة، أي تعبيرًا عن حقيقة إرادة الأطراف، ومن ثم فإنه يتمتع بقوة إلزامية في مواجهة أطرافه والغير، ويعتبر كذلك في مجال نقل التكنولوجيا، لأن معظم عمليات نقل التكنولوجيا تتم على أساس علاقات عقدية، أي عن طريق العقود، علمًا بأنه يوجد أساليب وأدوات قانونية عديدة ومتنوعة يتم من خلالها نقل التكنولوجيا، إلا أن مكانة الصدارة التي يحتلها العقد لم تهتز ولم تتأثر[١].

فهناك العديد من الصور المتباينة والأنواع المختلفة للعقد الدولي لنقل التكنولوجيا، تختلف باختلاف الغاية منها، فهي تنتشر في كافة المجالات، وتتباين تبعًا لنوع التكنولوجيا محل العقد، ولا يمكن إيراد حصر للعقود التي تتضمن نقلاً للتكنولوجيا، فقلما يتم إبرام عقد نقل تكنولوجيا مستقلاً قائمًا بذاته، ولكن غالبًا ما يأتي في إطار وضمن عقد آخر يستهدف أغراضًا معينة سواء كانت اقتصادية أو سياسية أو اجتماعية، تقتضي نقلاً للتكنولوجيا. لذلك يجري استخلاص الأحكام العامة لعقد نقل التكنولوجيا من تلك العقود. فقد ترد أحكام نقل التكنولوجيا ضمن عقد من عقود البيع، أو الإيجار، أو الشركة، المقاولة، التوريد، الترخيص الصناعي. ومع ذلك هناك عقود دولية لا تتضمن نقلاً للتكنولوجيا، مثل عقود بيع المطاط والغلال وكافة المواد الأولية، وكذلك عقود بيع الآلات والمعدات الميكانيكية والإلكترونية، إلا حال تضمنها بيع حق من حقوق المعرفة[٢].

---

(١) د/ إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص ١١٥.

(٢) د/ يوسف الإكيابي، مرجع سابق، ص ٤٤ – ٤٥.

إن الفقه يميز بين طائفتين من عقود نقل التكنولوجيا هما[1] :

الطائفة الأولى: وهي تعرف بعقود تداول وتسويق التكنولوجيا، وتشمل العقود التي ينصب محلها على مجرد تنظيم الحق في استعمال التكنولوجيا دون المساس بملكيتها أو الاتفاق على تلقينها وتعليمها للطرف الثاني، أي نكون أمام انتقال جغرافي ومكاني للتكنولوجيا.

الطائفة الثانية: وهي تسمى (عقود لاكتساب السيطرة التكنولوجية). وهذه الطائفة هي التي تمثل نقل فعلي وحقيقي للتكنولوجيا، ويكون محل هذه العقود تمكين المتلقي من اكتساب القدرات التكنولوجية اللازمة لمباشرة وتنظيم عملية إنتاجية معينة، دون حاجة لتدخل من الغير.

وسوف نلقي الضوء على هاتين الطائفتين:

أولاً: الطائفة الأولى: عقود تداول وتسويق التكنولوجيا

Les contrats de circulation et commercial-isation de Technologie.

هذه الطائفة من العقود مجرد أدوات خلقت في الأصل من أجل تسهيل عملية تداول وانتقال التكنولوجيا بين الدول والمشروعات المتطورة بعضها البعض، فالحقيقة أن هذا النوع من العقود لا يجدي نفعًا إلا في إطار علاقات تكنولوجية متوازنة إن لم تكن متساوية. ورغم تنوع هذه العقود إلا إنه يوجد قاسم مشترك يجمع هذه العقود في طائفة واحدة، وهو القاسم الاقتصادي الذي يجمع مورد التكنولوجيا ومتلقيها، والحق في استعمال التكنولوجيا دون تملكها.

وتتضمن هذه الطائفة عددًا من العقود في مقدمتها عقد الترخيص الصناعي، وعقود بيع المجمعات الصناعية، وتشمل عقد المفتاح في اليد، وعقد المنتج في اليد.

(١) د/ إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص ١٣٣ – ١٣٥.

(١) عقد الترخيص ا لصناعي: contrat de licencé

عقد الترخيص من العقود الشائعة في السوق الدولي للتكنولوجيا ،فهو يبرم بين الدول المتقدمة بعضها البعض وبين الدول النامية والدول المتقدمة صناعيًا، فالنسبة الغالبة من عقود الترخيص يتم إبرامها بين مشروعات تنتمي إلى الدول المتقدمة، لكونه بسيط في التزاماته وآثاره. كما أنه يشبع رغبة وتحقيق أهداف كل من المرخص والمرخص له. ويتميز عقد الترخيص بطابع قانوني لأنه يكون محلاً للعقد، وبطابع اقتصادي لأنه يسمح باستغلال نشاط معين، كما له طابع فني لأنه ينصب على نقل تكنولوجيا معينة.

ويعتبر عقد الترخيص الصناعي من الأدوات القانونية التقليدية فهو أداة لتداول التكنولوجيا بين أطراف ذات مستوى تكنولوجي متطور علمًا بأن بعض الدول النامية تلجأ إليه، خصوصًا في المشروعات التابعة لها التي تلجأ إليه للحصول على التكنولوجيا الأجنبية كبديل للاستثمار الأجنبي المباشر، ويرد عقد الترخيص الصناعي على حقوق الملكية الصناعية وأهمها: براءات الاختراع brevets d'invention وعلامات الصنع marques de fabrique والمعرفة الفنية know-howousavoir faire.

وقد اختلف الفقه الدولي حول تعريف عقد الترخيص، فالبعض قال عنه: (هو الاتفاق الذي يضع بموجبه المرخص تحت تصرف المرخص له حقاً من حقوق الملكية الصناعية أو حقوق المعرفة، وذلك خلال مدة معينة وفقاً لشروط وقيود محددة، مقابل تعويض دوري، بهدف الاستغلال في مجال الإنتاج كما لو كان مانح الترخيص نفسه هو القائم بالاستغلال)[١].

وعرفه آخر بأنه (عقد بمقتضاه يمنح صاحب البراءة الغير، كليًا أو جزئيًا، حق استغلال اختراعه خلال مدة زمنية معينة نظير مقابل مالي محدد)[٢]، ويستفاد من هذا التعريف أن النقل يتمثل في الاستعمال دون الملكية ولمدة مؤقتة[٣].

---

(1) Chavanne (A) et Burst (J.J.), Droit de La propriété Industrielle, 2éme éd, Paris, 1980, p. 152, No. 230.

(٢) د/ محمد حسني عباس، التشريع الصناعي، دار النهضة العربية، ١٩٦٧، ص ١٠٨.

(٣) د/ حسام عيسى، مرجع سابق، ص ٣٥٢، بند ٢٩٥.

وقال عنه جانب آخر من الفقه (التصرف القانوني الذي يتنازل بموجبه صاحب البراءة أو من آلت إليه حقوقه عن حقه الاستئثاري في احتكار استغلال اختراعه كليًا أو جزئيًا وذلك من خلال مدة معينة لقاء مبلغ محدد في العقد يسمى الإتاوة Rédenance ولا ينقل هذا العقد ملكية البراءة، إنما يخول - فقط - للمرخص له التمتع بحق الاستغلال)[1]. ويعاب على هذا التعريف أنه قاصر، لحصر عقد الترخيص الصناعي في استغلال الاختراعات محل البراءة، علمًا بأن عقد الترخيص الصناعي على أي حق من حقوق الملكية الصناعية أو حقوق المعرفة.

ولعلنا لو أردنا أن نسهم في هذا الخلاف القانوني بأننا يمكننا تعريف عقد الترخيص الصناعي بأنه (تصرف قانوني يتم بموجبه التنازل عن حق استعمال تكنولوجيا معينة لمدة محددة بمقابل مادي، دون ملكيتها).

تأسيسًا على ما سبق، اتفق أغلب الفقهاء على اعتبار عقد الترخيص الصناعي عقد إيجار أو صورة من صوره. نظرًا للتشابه الواضح بين الالتزامات الواردة في كل منهما، وفي محل العقد، الذي يكمن في التمكين بالانتفاع بالشيء مقابل دفع أجرة[2]. ولكن هناك بعض الفوارق بين العقدين وإن كانت ثانوية فترجع للطبيعة الخاصة لموضوع عقد الترخيص الصناعي وهي احتكار الاستغلال، هذه الطبيعة غير المادية هي التي تجعل من الاعتبار الشخصي عنصرًا من عناصر عقد الترخيص الصناعي، بخلاف الوضع في عقود الإيجار[3]. فبانتهاء مدة العقد يجد المرخص له نفسه مجردًا من كل سند قانوني للاستمرار في نشاطه الإنتاجي أو الصناعي باستعمال التكنولوجيا محل العقد.

---

(١) د/ جلال خليل عوض الله، النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا في الدول النامية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ١٩٧٩، ص ٣٧٤.

(٢) د/ سينوت حليم دوس، دور السلطة العامة في مجال براءات الاختراع، دراسة مقارنة، منشأة المعارف، الإسكندرية، ١٩٨٣، ص ٣٤١، ٣٥٤.

(٣) د/ أكثم أمين الخولي، الوسيط في القانون التجاري، الجزء الثالث، الأموال التجارية، مطبعة نهضة مصر، ١٩٦٤، ص ٢٠٢، ٢٠٣.

ورغم هذا الإجماع، إلا أن الفقه الفرنسي اختلف في ذلك، خاصة حول تحديد المضمون الحقيقي للالتزامات التي ينشئها هذا العقد، فقد ذهب البعض من هذا الفقه إلى القول بأن الترخيص عبارة عن تنازل من المرخص عن حقه الاحتكاري في استغلال اختراعه، ويضفي هذا التنازل المشروعية على استعمال المرخص له لهذا الاختراع، حيث يؤكد بساطة طبيعة الترخيص والتي تعني مجرد التنازل عن رفع دعوى التقليد، وليس أي شيء آخر. ويؤدي هذا الرأي إلى إضفاء مضمون سلبي على عقد الترخيص، أي أن الالتزام الرئيسي الناشئ عن هذا العقد هو مجرد امتناع عن القيام بعمل ما، والتأكد على أن المرخص إنما يلتزم فقط بعدم ممارسة حقه الاحتكاري في مواجهة المرخص له[1].

وهناك اتجاه آخر في الفقه الفرنسي يؤكد على أن التزامات المرخص ليست جميعها سلبية بحتة، وإن عقد الترخيص الصناعي لا يفرض على المرخص مجرد التزام بالامتناع عن عمل معين، إنما يقتضي التزامات إيجابية أيضًا، تتمثل في تمكين المرخص له من الانتفاع الهادئ بالاختراع محل البراءة وضمان هذا الانتفاع، وبالتالي يكون لعقد الترخيص الصناعي طابع إيجابي[2].

لمعرفة المحل الأساسي لعقد الترخيص وما يمكن أن ينشأ عنه من التزامات تبعية ذات طبيعة فنية وتكنولوجية، يجب الإشارة إلى حقيقة هامة وهي أن براءة الاختراع محل عقد الترخيص ليست هي التكنولوجيا نفسها، إنما هي سند ملكيتها. لذلك فإن محل عقد الترخيص الصناعي لا يكون نقل التكنولوجيا، وإنما محله العملية التي بمقتضاها يتنازل صاحب البراءة - المرخص - عن حقه الاستئثاري في استغلال الاختراع محل البراءة لمصلحة المرخص له لمدة معينة أي مؤقتة، مما يعني معه أن محل عقد الترخيص يتمثل في انتقال حق استعمال تكنولوجيا معينة من طرف إلى آخر خلال فترة زمنية معينة، ذلك أنه بواسطة عقد

(١) د/ حسام عيسى، مرجع سابق، ص ٢٣٥.
(٢) د/ إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص ١٣٧ – ١٣٨.

الترخيص الصناعي لا يشتري المرخص له المعرفة وإنما يشتري الطمأنينة وراحة البال[١].

يلقي عقد الترخيص الصناعي على عاتق طرفيه المرخص والمرخص له التزامات بالنسبة للمرخص تتمثل في تقديم المعلومات والمعارف التكنولوجية من خلال تسليم الوثائق والمستندات الفنية المجسدة لها إلى الطرف المرخص له. أي الالتزام بتسليم عناصر التكنولوجيا، وقد يلزم بتقديم المساعدة الفنية اللازمة لاستغلال التكنولوجيا المرخص لها. أما الطرف الثاني المرخص له فيلتزم بدفع مقابل الاستغلال نقدًا أو على أقساط، فضلاً عن التزامه بالمحافظة على سرية المعارف التكنولوجية محل الترخيص ورد كافة الوثائق والمستندات إلى المرخص عند نهاية العقد.

أي أن الالتزام الأساسي للمرخص له يتمثل في إزالة عائق قانوني أمام المرخص له لاستعمال التكنولوجيا، يتمثل هذا العائق في الحق الاستئثاري للمرخص على التكنولوجيا المرخص بها[٢]. أما التزام المرخص له فيتمثل في الاستعمال فقط لهذه التكنولوجيا.

أي أن محل عقد الترخيص الصناعي يقع على حق استعمال تكنولوجيا معينة دون نقلها أو امتلاكها، أي أن الغرض من إبرام عقد الترخيص الصناعي من وجهة نظر المرخص يتمثل في تنظيم الحقوق الواردة على التكنولوجيا باعتبارها قيمة مبادلة ومحلاً للتملك، أما بالنسبة للمرخص له فغرضه الأساسي من عقد الترخيص الصناعي يتمثل في مجرد اكتساب حرية استغلال تكنولوجيا معينة، أو أن يهدف إلى اكتساب تكنولوجيا جديدة لازمة لصنع منتج ما أو للإنتاج بفضل أسلوب ابتكاري جديد حيث يفترض في المرخص له، في عقد الترخيص الصناعي، أنه يملك

---

(1) J. D. Combeau: intervention auy débats sur le know-how organizes par cahiers du droit de le'entreprise 1972 n "L'Enquétes p. 29. – "La licente de brevet n'est pas un transfert de technique, mais l'actrai d'une liberté d'action. On n'achéte pas une connaissance, on achéte une tranquillité". نقلاً عن د/ إبراهيم قادم، ص ١٣٩.

(٢) د/ أنس السيد عطية، مرجع سابق، ص ٢٩٤.

من التكنولوجيا ما يمكنه من الاستفادة من استعمال التكنولوجيا القادمة محل عقد الترخيص الصناعي، لذلك يعتبر عقد الترخيص الصناعي ليس من عقود نقل التكنولوجيا بالمعنى القانوني الصحيح[١].

فعقد الترخيص الصناعي يسمح للطرف المرخص له في استعمال أسلوب أو طريقة حديثة في الصناعة، أو اختراعًا ابتكره، أو تصميمًا وضعه لآلة، أو نموذجًا ابتدعه بغض النظر عما إذا كان هذا الحق مشمولاً أم غير مشمول بالحماية المقررة للملكية الصناعية. ويحصل المرخص بموجب عقد الترخيص على مبلغ الإتاوة المتفق عليها دون أن يتحمل أي نفقات، فلا يستغل المرخص المعارف التي توصل إليها بنفسه، ولا يتحمل مخاطر إنشاء المشروع، ولا ينخرط في مشاكل الإنتاج والاستيراد والتصدير، لذلك يعد عقد الترخيص الصناعي أحد أساسيات التسويق الهامة لغزو الأسواق الأجنبية دون مخاطر أو صعوبات[٢].

ورغم كل ما سبق، فإن نقل التكنولوجيا لا يكون محلاً لعقد الترخيص الصناعي ولكنه أثر من آثاره، والدليل على ذلك أن المرخص يلتزم أساسًا بتسليم الوثائق الفنية التي تجسد التكنولوجيا والأداءات التكنولوجية كالمساعدة الفنية والتدريب حيث تلعب دورًا ثانويًا ومكملاً في إطار عقد نقل التكنولوجيا.

ويقوم أطراف عقد الترخيص الصناعي بتحديد حجم وفعالية المعارف والمعلومات الفنية الواجب تسليمها بمقتضى العقد من خلال النص على أن التسليم ينصب على المعارف الفنية التي توجد في حيازة المرخص وتحت تصرفه، شريطة أن تكون هذه المعلومات الفنية كافية يمكن للمرخص له من الحصول على سلعة معينة، على أن يكون هذا المرخص له يملك قدرًا من التكنولوجيا عالي يمكنه من استيعاب الوارد، دون حاجة إلى مساعدة أو تدخل من المرخص.

(1) J. Jehl "Le commerce..... ap. eit. p. 133.

(٢) د/ يوسف الإكيابي، مرجع سابق، ص ٤٨، ٤٩.

وعادة ما يحجم أطراف عقد الترخيص الصناعي عن تحديد المعارف والمعلومات الفنية الواجب تسليمها بشكل تفصيلي، إنما يكتفون بالإشارة إلى أن جميع المعارف اللازمة لاستخدام طريقة صنع المنتج موجودة في ملف الوثائق الفنية. مما يعني ذلك أن المرخص يلتزم فقط بتسليم المعارف التقنية التكنولوجية والمعلومات الفنية التي تعتبر ضرورية بالنسبة له في نشاطه الإنتاجي، شريطة ألا تتضمن تمكين المرخص له مباشرة الإنتاج بنفسه وبصورة مستقلة، بما يؤكد حقيقة ما ذكرناه من أن محل عقد الترخيص الصناعي هو نقل الحق في استعمال التكنولوجيا، أي حق الانتفاع بالتكنولوجيا فقط، سواء كان العقد بشأن الترخيص باستخدام براءة اختراع أو استغلال المعرفة الفنية، دون تملكها لذلك نرى أن عقد الترخيص الصناعي ليس من عقود نقل التكنولوجيا.

ولكن لا يعني ما سبق أن عقد الترخيص الصناعي لا يرتب أداءات تبعية على عاتق المرخص ذات طبيعة فنية وتكنولوجية من شأنها أن تسهم - في حدود معينة - في نقل التكنولوجيا إلى المرخص له، لأن المساعدة الفنية من أهم الالتزامات التبعية التي يرتبها عقد الترخيص الصناعي، فهي التي تساعد المرخص له، خاصة الذي ينتمي إلى دولة نامية، من استيعاب عناصر التكنولوجيا محل الترخيص واكتسابه القدرة على استغلالها في عملية الإنتاج استغلالاً مثاليًا. وتتمثل المساعدة الفنية بالمعنى الدقيق في قيام المرخص بتعليم وتدريب العمالة التابعة للمرخص له على كيفية استيعاب المعلومات الفنية المتعلقة بالتكنولوجيا الموردة، أي نقل الخبرات من خلال تدريب عمال المرخص له على استيعاب وفهم المعارف المنقولة[1].

ولكن هل يكون ذلك على سبيل الإلزام أم اختياريًا؟ يجب هنا التفريق بين حالتين؛ الأولى إذا كان هناك نص في عقد الترخيص الصناعي ينص على ذلك فإن المرخص ملزم بتنفيذه، أما في حالة عدم النص على المساعدة الفنية في عقد الترخيص الصناعي، فإن الفقه انقسم في هذا الأمر حيث رأى قسم أن يلتزم المرخص

---

(1) J. M. Deleuze: "Le contrat de transfert de processus technologique, know-how. Masson, Paris, 1982, p. 60.

بالمساعدة الفنية سواء نص في العقد على ذلك أم لا ، بينما رأى قسم آخر أنه في حالة عدم النص لا يلتزم المرخص بالمساعدة الفنية. ونحن نرى ما ذهب إليه القسم الأول مع ضرورة النص على المساعدة الفنية في عقد الترخيص الصناعي. وغالبًا ما ينص ذلك في عقود الترخيص الصناعي. أي أن المساعدة الفنية تعتبر أثرًا من الآثار المترتبة على عقد الترخيص الصناعي،فالمساعدة الفنية تعتبر من الالتزامات التبعية التي يفرضها عقد الترخيص الصناعي.

عمومًا وفي جميع الأحوال، ينبغي اعتبار المساعدة الفنية بمثابة التزام ضمني بفرضه عقد الترخيص الصناعي على المرخص، إما لأنها تعتبر من ملحقات التكنولوجيا التي لا تصلح هذه التكنولوجيا أو تكون فائدة ناقصة، وإما لأن المرخص يلتزم أصلاً بها. ففي الحالة الأولى يلتزم المرخص بتقديم المساعدة الفنية على أساس التزامه بالتسليم، أما في الحالة الثانية فيؤسس هذا الالتزام على التزامه الأصلي بالإعلام والمساعدة الفنية[1].

ويقدم عقد الترخيص الصناعي للدول الصناعية المتقدمة منافع كثيرة وعديدة، لما يحققه من توفير الوقت والجهد والمال، حيث يساعد المرخص له في هذه الدول على سد الفجوات في معارفه التكنولوجية من خلال المعارف التي توصل إليها المرخص، كما يقدم هذا العقد للمرخص له في الدول المتقدمة المعارف والأساليب الفنية التي لم يكن يصل إليها بدون هذا العقد نظرًا لحماية المفروضة عليها. وقد استفادت الكثير من الدول الصناعية المتقدمة من عقود الترخيص الصناعي كوسيلة لنقل التكنولوجيا وأحرزت تقدمًا ملموسًا، من هذه الدول الصين واليابان والاتحاد السوفيتي السابق والسويد، علمًا بأن عقود الترخيص الصناعي لم تسهم في نقل التكنولوجيا للدول النامية إلا قليلاً، ولا يعني ذلك أن عقود الترخيص الصناعي لا تناسب الدول النامية، بل العكس صحيح، فإن هذه العقود وسيلة فعالة خاصة في مجال صناعة الدواء[2].

(١) د/ إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص ١٤٣ – ١٤٤.
(٢) د/ يوسف الإكيابي، مرجع سابق، ص ٤٨ – ٥٠.

وفي النهاية نستطيع القول، أن عقود الترخيص الصناعي تعد من العقود التي تساعد في نقل التكنولوجيا، وإن كانت محددة، المهم أنها تنقل المعرفة الفنية مما يساعد على التنمية التكنولوجية للدول النامية، خاصة المعلومات الفنية التي يلتزم المرخص بنقلها إلى المرخص له، التي يستطيع المرخص له البناء عليها وجعلها قاعدة معلوماتية يمكن الاستفادة منها بالبناء عليها.

(٢) عقود بيع المجمعات الصناعية: Contrats de vente d'ensembles industriels

دفع رفض الدول النامية للنظام التقليدي للملكية الصناعية وعدم ثقتها وخوفها من الاستثمار الأجنبي، إلى ابتداع صيغ عقدية جديدة لنقل التكنولوجيا، تسهم بشكل سريع في عملية التنمية بمعدلات الدول المتقدمة صناعيًا وامتلاك التكنولوجيا، ومن هذه الصيغ عقود بيع المجمعات الصناعية. وسوف نلقي الضوء على أهم صيغتين من عقود بيع المجمعات الصناعية هما:

أ- عقد تسليم المفتاح في اليد   ب- عقد تسليم المنتج في اليد.

(أ) عقد تسليم المفتاح في اليد: (أو عقد المفتاح في اليد) Contrat dé main

عرف هذا العقد في البداية وذاع استعماله في مجال المباني والعقارات، فكان مالك العقار يعهد إلى المهندس المقاول مهمة إعداد الرسوم الهندسية للمبنى المراد إنشاؤه والعمل على توريد المواد اللازمة للبناء وتشييد العقار وتسليمه جاهزًا معدًا للسكن. ثم انتقلت هذه الصيغة إلى المجال الصناعي لتسهيل بيع الآلات والتجهيزات الصناعية ثم بديلاً عن عمليات الاستثمار المباشر في الدول الشيوعية والتي لا تقر بالملكية الخاصة لوسائل الإنتاج. وظهرت لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية كوسيلة فعالة لتلبية الطلبات العاجلة للدول الأوربية لكي تعيد بناء ما هدمته الحرب من مصانع، أي أن هذه الصيغة بدأت وانتشرت في إطار العلاقات الدولية بين دول أوربا الغربية الرأسمالية ودول أوربا الشرقية

الشيوعية[1]. يم تثير هذه المجمعات الصناعية التي أقيمت بهذه الصيغة أي مشاكل في أوربا الشرقية.

ويقتصر محل هذا العقد (عقد تسليم المفتاح في اليد) على عمليات تصميم المنشأة الصناعية وبيع وتوريد التجهيزات والآلات والإشراف على عملية تركيبها على أن يضمن المتلقي للتكنولوجيا بوسائله وإمكانياته الذاتية تنفيذ العمليات الأخرى خاصة أعمال الهندسة المدنية والتركيب، وذلك لأنه ـ أي المتلقي ـ يملك إمكانيات وقدرات تشغيل هذه التكنولوجيا والاستفادة منها[2].

يعتبر عقد تسليم المفتاح في اليد من الأدوات التي تتيح تلقي تكنولوجيا أكثر تقدمًا من التكنولوجيا المتاحة محليًا في أي فرع من فروع الصناعة، وعلى الرغم من ذلك فإن عقد تسليم المفتاح في اليد لم يحظ بتنظيم تشريعي خاص في المجال الوطني، ولم يلق العناية في المجال الدولي، فلم تهتم أية منظمة دولية بوضع تنظيم اتفاقي لهذا العقد على غرار ما حدث بالنسبة للعقود الدولية الأخرى كعقد البيع الدولي وعقد النقل، ويرجع سبب ذلك إلى حداثة ظهور هذا العقد رغم وضع بعض الهيئات والمنظمات الدولية نماذج لهذا العقد، وبعض القواعد الموضوعية التي يتعين مراعاتها عند كتابة هذا العقد[3].

ويقصد بعقد تسليم المفتاح في اليد ذلك (الاتفاق الذي يتولى بموجبه أحد الطرفين إقامة مصنع وتسليمه جاهزًا للتشغيل والإنتاج)، مما يترتب عليه انتقال المعارف الفنية إلى الدول المضيفة، من خلال الفنيين والإداريين القائمين على إنشاء المصنع، بما يقدمونه من معارف فنية كاملة ورسوم هندسية وخطط تفصيلية، وبواسطة تدريب العاملين في الدول المضيفة على تشغيل المصنع صيانته[4].

---

(١) د/ نصيرة بوجمعة سعدى، مرجع سابق، ص ٧٨.
(٢) د/ إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص ١٤٨.
(٣) د/ محسن شفيق، مرجع سابق، ص ٥.
(٤) د/ يوسف الأكيابي، مرجع سابق، ص ٥٥ – ٥٦.

حقيقة الأمر أنه لا يوجد تعريف موحد لعقد المفتاح في اليد، نظرًا لحداثة هذا العقد، إلا أن فقه القانون التجاري الدولي حاول وضع تعريف له من خلال التركيز على محله بالتركيز على حصر الالتزامات التي يرتبها على عاتق طرفيه. تلخيص الاتجاهات الفقهية في تعريف هذا العقد في اتجاهين اعتمد كل منهما معيارًا معينًا أساس له، طبقًا للناحية التي ينظر إلى العقد من حيث أداءات المورد أو من حيث الضمانات التي يقدمها، أي الالتزامات التي يلقيها العقد على طرفيه.

١- معيار أداءات المنشئ:

أي معيار التزامات المنشئ. ووفقًا لهذا المعيار يعرف عقد تسليم المفتاح في اليد بأنه (اتفاق يتحمل بمقتضاه مقاول عام مسئولية بناء وتشييد مصنع وتشغيله) ترتيبًا على هذا التعريف يمكن القول أنه من وجهة نظر المورد يتمثل التزامه في العقد بيع مصنع كامل وجاهز للتشغيل، إذ إنه يتمسك بدور بائع للدراسات والتجهيزات والآلات. ويتخلص من أي مسئولية عقدية بمجرد انتهاء مرحلة التشغيل الأولى للمصنع، أما من وجهة نظر المتلقي العميل، فإن الالتزامات الخاصة في عقد المفتاح في اليد أظهرت عدم كفايتها وقصورها، لأن العقد يؤدي في النهاية إلى توريد تجهيزات وآلات ومعدات في غياب طاقم فني مؤهل لتشغيلها وصيانتها[1].

٢- معيار الضمانات:

تعتبر الضمانات التي يقدمها المنشئ عنصرًا أساسيًا في تعريف عقد المفتاح في اليد، والمتمثلة في ضمان التشغيل وضمان الإنتاجية، تجعل المنشئ يلتزم بإقامة المنشأة الصناعية قادرة على إنتاج كمية معينة بمواصفات معينة. مما يترتب عليه مسئولية أصلية في الحصول على مستوى معين من الإنتاج.

وينتهي هذا الالتزام بمجرد أن تثبت الاختبارات والتجارب أن المنشأة الصناعية محل العقد قادرة على الإنتاج وفقًا للشروط والمواصفات التي ذكرت في العقد، أي

(1) G. Blanc, "Le contrat international d'equipement industriel – L'example algérien" thése de doctorat, université d'Aix – Marseile III, 1980.

يلتزم المنشئ التزامًا بنتيجة، بحيث لا يعفى من المسئولية إلا بإثبات عدم أو سوء تنفيذ العميل لالتزاماته العقدية، أو بإثبات حالة القوة القاهرة، ولكن لا يضمن المنشئ إنتاج المنشأة الصناعية بعد تسليمها إلى العميل، وفي حالة تقديم مثل هذا الضمان، فإنه يكون التزام بوسيلة، أي يجب عليه اتخاذ جميع التدابير والاحتياطات من أجل تحقيق نسبة الجودة المتفق عليها في العقد، فإذا لم ينجح المنشئ في تشغيل المصنع وفقًا للمعايير والمعدلات المضمونة فإن المتلقي هو الذي يتحمل عبء إثبات الإهمال أو التقصير من جانب المنشئ.

على ذلك فإن تعريف عقد تسليم المفتاح في اليد طبقًا لهذا المعيار هو (العقد الذي يلتزم بمقتضاه المورد بأن يسلم إلى المتلقي مجمعًا صناعيًا جاهزًا للتشغيل مع تحمل المسئولية كاملة عن التشييد وضمان التشغيل والإنتاج بالمعدلات المتفق عليها، لكن بواسطة مستخدميه وباستخدام المواد الأولية المحددة بمعرفته)[1].

ويستفاد من هذا التعريف أن محل عقد تسليم المفتاح في اليد، بأن المنشئ يلتزم بتنفيذ جميع العمليات الفنية والإدارية اللازمة لإنشاء المجمع الصناعي وتسليمه إلى المتلقي جاهز التشغيل. ويتضمن هذا الالتزام إعداد الرسوم الهندسية لتصميم المنشأة وتنفيذها وتوريد وتركيب الآلات والأجهزة والمعدات اللازمة لتشغيلها وتشغيلها لإثبات صلاحيتها. وتلك صورة عقد تسليم المفتاح في اليد التقليدية أو البسيطة، وتنتشر هذه الصورة على وجه الخصوص بين الدول الاشتراكية وبين الدول المتقدمة بعضها البعض، والدول التي تملك عمالة ماهرة فنية دون التكنولوجيا[2].

بناء على هذا التعريف، ينحصر محل عقد تسليم المفتاح في اليد بشكل رئيسي في إنشاء مجمع صناعي وتسليمه إلى المتلقي في حالة تسمح بتشغيله، مما يرتب على المورد عدة التزامات متباينة ومتعددة من حيث مضمونها وطبيعتها القانونية

(1) Ph, kahn, "J'essor du non-droit dans les relations commerciales internationales et Le contrat sans in "J'hypathése du non-droit colloque de 1977. Liége, p. 240.

(٢) د/ سميحة القليوبي، تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة مصر المعاصرة، العدد ٤٠٦، أكتوبر ١٩٨٦، ص ٥٨٨.

تبعًا لمراحل إنشاء المجمع سواء التصميم أو التنفيذ أو التشغيل. ومع ذلك فإن المسئولية القانونية العقدية واحدة شاملة تقع على عاتق شخص واحد هو المورد أو المنشئ[1].

ورغم ذلك، فإن هذه الالتزامات التي تقع على عاتق المورد أو المنشئ تنقسم إلى التزامات مادية والتزامات معنوية. وتتضمن الالتزامات المادية جميع التزامات المورد المنصبة على توريد التجهيزات والآلات والمعدات اللازمة لعمل المجمع الصناعي وعمليات التشييد العقاري وكل ما يتعلق بأعمال البناء والبنية التحتية. بينما تشمل الالتزامات المعنوية على الدراسات الفنية وتوريد فنون الإنتاج بما فيها طريقة الصنع وأعمال الهندسة الصناعية.

وإذا تحدثنا عن نقل التكنولوجيا في عقد تسليم المفتاح في اليد، نرى أنها تنحصر في الالتزامات المعنوية فقط، أي في الدراسات الهندسية الصناعية اللازمة لإنشاء المجمع الصناعي، وتتمثل في طريقة الصناعة والمعدلات والمعايير المتفق عليها لتشغيل وإنتاج المجمع الصناعي. وهذه الدراسات الهندسية الصناعية ذات أهمية وقيمة كبيرة، فهي وسيلة فعالة في نقل التكنولوجيا، فهي تهدف إلى تمكين صاحب المشروع من تشغيل أداته الإنتاجية وذلك من خلال الوثائق والمستندات التي تتضمن طريقة الاستعمال mode d'emploi مثل التركيب والصيانة والضبط، فهي تتيح للعميل الاطلاع على المعارف التكنولوجية.

لذلك وبناء عليه، فإن عملية انتقال الدراسات الهندسية إلى المتلقي والخاصة بتصميم المجمع الصناعي وتنفيذه تمثل عنصرًا إيجابيًا وفعالاً في عملية نقل التكنولوجيا. شريطة أن يتم تسليم هذه الدراسات في الوقت المناسب حتى يتمكن من الاطلاع عليها واستيعابها. على أن يكون المتلقي على درجة كافية من الكفاءة والخبرة الفنية التي تمكنه من دراسة واستيعاب وتحليل هذه المعلومات الفنية حتى يتمكن من الاستفادة منها في اكتساب التكنولوجيا. طالما أن التزام المورد يقتصر

(١) د/ أنس السيد عطية، مرجع سابق، ص ٢٥٥، ٢٥٦.

على تسليم العميل الدراسات الهندسية ووضعها تحت تصرفه دون أن يتعداه إلى نقل المعارف الفنية المستخدمة في إنجاز هذه الدراسات[1].

وهذا معناه ببساطة غياب أي دور إيجابي للمورد في نقل التكنولوجيا إلى المتلقي المنتمي لدولة نامية من خلال الالتزام بتسليم الدراسات الهندسية، مما يؤكد على أن هذا الالتزام تبعي ومكمل للالتزام الأصلي في عقد تسليم المفتاح في اليد أي محل العقد، والمتمثل في إنشاء المجمع الصناعي وتسليمه جاهز للعميل[2].

أي أن الالتزام المادي هو العنصر الجوهري في هذا العقد، يعني هذا أن المورد يكون قد وفى بالتزامه الوارد في العقد، بعد التأكد من صلاحية المجمع الصناعي للعمل والإنتاج، وانتقال مسئولية تشغيله وإدارته للعميل بواسطة عماله. وذلك بعد مرور الفترة الانتقالية التي غالبًا ما يحددها العقد من ثلاثة أشهر إلى ثمانية عشر شهرًا، فإذا لم تظهر أية عيوب يعلن العميل قبوله للجميع ويتم تحرير محضر التسليم النهائي reception definitive على أن المورد لا يضمن سوى ضمان فني ميكانيكي للمعدات والآلات خلال الفترة ما بين التسليم المؤقت والتسليم النهائي، لذلك يعتبر المورد فد أوفى بجميع التزاماته العقدية حتى ولو أصبح العميل - بعد مرحلة التسليم المؤقت - غير قادر على استغلال وتشغيل المجمع اعتمادًا على عماله. مما ينطق بأهمية وغلبة الالتزام المادي في عقد تسليم المفتاح في اليد على الالتزامات الذهنية أو المعنوية والتي تنصب بشكل مباشر على التكنولوجيا، إلا أن موضوعها ليس نقل التكنولوجيا بالمعنى الحقيقي، لأنها التزامات تبعية أو مكملة للالتزامات المادية، أي أن مهمتها تنحصر في مجرد تسهيل عملية بيع الآلات والتجهيزات والمعدات. ترتيبًا على ما سبق، فإن الفقه اتفق على أن الالتزامات المادية في عقد تسليم المفتاح في اليد لا تؤدي إلى نقل التكنولوجيا بأي حال من الأحوال، مما يجعل من الضروري القول أن الصيغة التقليدية لعقد المفتاح في اليد لا تهدف إطلاقًا إلى نقل المعارف الفنية والتكنولوجية إلى المتلقي.

---

(١) د/ إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص ١٥٣ – ١٥٥.

(٢) د/ نصيرة بوجمعة سعدى، مرجع سابق، ص ٢٦٧.

على ذلك يؤدي ما سلف من قول إلى التأكد على عدم فعالية صيغة المفتاح في اليد إلا إذا توافر لدى المتلقي رأسمال تكنولوجي وتقني كاف يؤهله للاستفادة من مجموع المعارف الفنية التي تستخدم في إقامة المجمع الصناعي من خلال اكتسابها والسيطرة عليها. ومرد ذلك إلى أن التكنولوجيا لا يتم اكتسابها بالفعل إلا عندما يبرم العقد بين أطراف يتمتع كل منهم بخبرة فنية وقدرة تكنولوجية متقاربة إن لم تكن متكافئة. مما يعني عدم ملائمة عقد تسليم المفتاح في اليد لإشباع أو نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية. وقد أثبتت التجارب السابقة للدول النامية عدم تضمن عقد تسليم المفتاح في اليد إلى أي نقل فعلي للتكنولوجيا إلى مشروعات هذه الدول، بل على العكس تمامًا، فقد نتج عن هذه المشروعات كوارث حقيقية، فقد أحالت بلدان العالم الثالث النامي إلى جزيرة واسعة مليئة بالمصانع التي تعمل ببطء أو متوقفة فعليًا.

ونظرًا لهذه الانتقادات التي وجهت لهذه الصيغة التقليدية من عقد تسليم المفتاح في اليد، ظهرت صيغة جديدة هي صيغة عقد المفتاح في اليد الثقيل أو الشامل contrat cléen main lourd لتجاوز مساوئ وعيوب الصيغة التقليدية وتطويعها لتتلاءم مع الأوضاع الفنية والتكنولوجية للدول النامية وعملية التنمية الاقتصادية بها، وذلك بإضافة التزامين جديدين على التزامات المورد، هما المساعدة في تدريب العمالة المحلية فنيًا، والمساعدة الفنية في تشغيل وإدارة المجمع الصناعي. بذلك تم إضافة التزامات ذهنية إلى محل العقد من شأنها أن تشكل أدوات فعالة لنقل التكنولوجيا إلى المتلقي في الدول النامية. ويتمثل مضمون العقد هنا في تقديم خدمة مصحوبة بتوريد منشأة صناعية[1].

ومع ذلك يحتفظ العقد الجديد، عقد المفتاح في اليد الثقيل، بذات البنية القانونية للصيغة التقليدية، مضاف إليه النص على تقديم المورد أو المشيد مساعدة فنية في تدريب العمالة التابعة للعميل، وتشغيل وإدارة الوحدة الصناعية، حيث يلتزم

(١) د/ صالح بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مركز الدراسات العربي الأوروبي، ٢٠٠٠، ص ٨١.

المورد بضمان تدريب مهني وفني لصالح مستخدمي العميل، فضلاً عن بقائه إلى جانب هذا الأخير مدة معينة بعد تشغيل الوحدة الصناعية وبدء إنتاجها بهدف ضمان تقديم المساعدة الفنية اللازمة.

ولكن هناك جانب من الفقه يرى أن الإضافات الجديدة لم تغير من طبيعة العقد، لأنها تظل هامشية بالمقارنة مع باقي نصوص العقد، ونظرًا لانفصالها عن محله الأساس، وهو إقامة مجمع صناعي، بحيث تبدو خارجة عن نطاق العقد ومقدمة من طرف آخر غير المورد. ويضيف جانب آخر، أن الانفصال يتجلى في بقاء الالتزام الأساس في العقد منصبًا على تسليم مجمع صناعي جاهز للعمل وفقًا للمتفق عليه من معايير ومعدلات، كما أن المقابل المادي لهذه الالتزامات الجديدة، المتمثلة في التدريب والمساعدة الفنية في التشغيل، لا يتم إدراجه في إطار المقابل الإجمالي في العقد،فضلاً عن أن مسئولية المورد تقتصر على ما يقع من عماله من تقصير أو إهمال في أداء مهامهم المنوطة بهم أثناء عملية تدريب العمالة المحلية دون ضمان تحقيق أية نتائج معينة في نهاية فترة التدريب[1].

دور الالتزامات الإضافية على عقد تسليم المفتاح في نقل التكنولوجيا:

١- المساعدة الفنية في التدريب المهني:

L'assistance Technique a'La formation professionnelle

تفاديًا للانتقادات التي وجهت للصيغة التمهيدية التقليدية لعقد تسليم المفتاح في اليد، ظهرت الصيغة الشاملة من خلال إلزام المورد أو المشيد بتقديم المساعدة اللازمة لتدريب عمال العميل المتلقي، حتى تتمكن ذاتيًا من التحكم في تشغيل وإدارة المجمع الصناعي، أي تعليم وتلقين عمال العميل المتلقي المعارف الأساسية النظرية والعملية، ويجب أن تهدف عملية التدريب هذه ضمان كفاءة المستخدمين وقدرتهم على القيام بما أوكل إليهم، وتحقيق السيطرة الفعلية للكوادر والفنيين على كافة المعلومات التكنولوجية المستخدمة في مختلف أقسام المجمع الصناعي،

---

(١) د/ إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص ١٥٩ – ١٦١.

بإكسابهم جميعًا المهارة التقنية والإدارية بحيث يمكنه أن يدرك ويستوعب الوظيفة أي العمل الذي سوف يؤديه في المجمع الصناعي.

إن معظم هذه العقود تنص على أن (يضمن المشيد تقديم مساعدة في التدريب المهني لمستخدمي صاحب المشروع بالشكل الذي يسمح لهؤلاء بتحمل مهام تشغيل وصيانة المصنع بعد مرحلة التسليم المؤقت) وهذا يعني أن عملية التدريب تبدأ منذ سريان العقد، وحتى تشغيل المصنع وقبوله بصفة مؤقتة من قبل المتلقي، أي حتى مرحلة التسليم المؤقت.

لذلك من الصعب معرفة ما إذا كانت هذه المساعدة في التدريب قد حققت أهدافها المرجوة، قبل تمام عملية التسليم المؤقت للمجمع الصناعي، ومرد ذلك إلى كون اختبارات وتجارب القبول المؤقت تتم بمعرفة المورد ومن قبله، فغالبًا ما يحتفظ المشيد لنفسه بالإدارة الفنية أثناء إجراء هذه الاختبارات، ومن ثم لا يوجد أي عنصر لاحق لتاريخ التسليم المؤقت يمكنه أن يرتب مسئولية المشيد عن عمليات التدريب نظرًا لأن التزامه الأساسي ينتهي لحظة انتهاء فترة التسليم المؤقت، لذلك يجب أن تتم عمليات الاختبار والقبول المؤقت من قبل عمال العميل المتلقي مع اعتبارها اختبارات نهاية عملية التدريب حتى يمكن التأكد من أن عمليات التدريب قد أتت أكلها وأثمرت. بإعطاء مستخدمي العميل قدرة ذاتية مستقلة على تشغيل وإدارة المجمع الصناعي، علمًا بأن التدريب غالبًا لا يشمل سوى الوظائف الفنية التي تتعلق بمهمة تشغيل المصنع وصيانته، ويخرج من التدريب تدريب الكوادر الإدارية والمالية والتجارية.

والتدريب في الصيغة الشاملة لعقد تسليم المفتاح في اليد لا يتضمن التدريب المهني والفني، وإنما يتعهد المورد فقط بتقديم مساعدة فنية في تدريب المستخدمين لدى العميل المتلقي. وآية ذلك أن التدريب لا يضمن بأي حال من الأحوال تحقق نتيجة معينة عند انتهاء عملية التدريب، بل يتعهد فقط بضمان تنفيذ عدد معين من ساعات التدريب دون تحديد نتيجة معينة ينبغي الوصول إليها نهاية عملية التدريب، أي أن التزام المورد أو المشيد هنا الالتزام بوسيلة وليس بتحقيق نتيجة، أي التزام بالمساعدة

في التدريب وليس بعملية التدريب نفسها، لأنه - أي المورد - يلتزم فقط بتقديم مساعدة فنية للعميل الذي يباشر بنفسه إدارة عملية التدريب، فطالما أن المشيد يلتزم فقط بالمساعدة في التدريب فلا يترتب على ذلك نقل حقيقي للتكنولوجيا[1].

علمًا بأن التدريب الذي من شأنه أن يساعد على نقل التكنولوجيا إلى العميل المتلقي ينبغي بالضرورة أن يكون محلاً لالتزام بنتيجة وليس مجرد التزام بوسيلة أو ببذل عناية، لذلك يجب أن تكون المسئولية عن عملية التدريب من بدايتها حتى نهايتها كاملة على عاتق الملتزم بالتدريب، وهو هنا المشيد أو المورد وليس العميل المتلقي.

٢- المساعدة الفنية في تشغيل المصنع:
L'assistance Technique á La marche d'l usine

إن المساعدة الفنية في تشغيل المصنع تبدأ مع انتهاء المساعدة في التدريب وقبول المنشأة الصناعية بصفة مؤقتة، وتستمر لمدة تختلف تبعًا لدرجة تعقد التكنولوجيا ومستوى عمالة العميل المتلقي، وغالبًا ما تتراوح بين سنة وثلاث سنوات قابلة للتمديد. وينظم العقد نطاق هذه المساعدة والإطار الذي تتم فيه، في مثل هذا النص (يتلزم - أو يتعهد - المشيد بتقديم مساعدته الفنية عن طريق إيفاد مستخدميه المؤهلين إلى موقع المشروع بهدف معاونة العميل في إعداد التوجهات والإرشادات الفنية والتعليمات الخاصة بتطبيقها وكذا كيفية تنفيذها، على أنه يجب تنفيذ هذه التعليمات والإرشادات من طرف العميل صاحب المشروع وعلى مسئوليته الشخصية).

مفاد ذلك أن المشيد أو المورد يلتزم بضمان فعالية المساعدة الفنية وتحقيقها نتيجة معينة. ولكن يترتب على عدم إدراج ذلك في العقد واعتبارها عنصرًا مكملاً وثانويًا، أن لا يستفيد منها سوى العميل الذي يملك قدرًا لا بأس به من التكنولوجيا. ويرجع سبب ذلك إلى انفصال تام بين أداء المساعدة الفنية وموضوع العقد، بحيث يظل التزام المساعدة الفنية بعيد عن محل العقد، أي لا يترتب عليه أي أثر قانوني

(١) د/ أنس السيد عطية، مرجع سابق، ص ٢٧٦ – ٢٧٨.

إضافي. وبالتالي ينحصر مضمون العقد للمشيد في كونه مجرد عملية تجارية بسيطة تهدف إلى إجراء نقل مادي للمنشآت والمعدات، دون تقديم أي ضمان للعميل المتلقي بشأن إمكانية استغلالها صناعيًا في عملية الإنتاج، مما يترتب عليه أن يصبح العميل المتلقي في تبعية مزدوجة، فهو ليس لديه القدرة التكنولوجية والخبرة الفنية لاستغلال وتشغيل المصنع، ولا يتمتع بالقدرة على مباشرة عملية تدريب عمالة بالكفاءة المطلوبة وعلى نحو مستقل.

مما يجعلنا نؤكد أن هذا العقد الشامل ليس إلا بمثابة حلقة في سلسلة تربط المشروعات المتلقية في الدول النامية بموردي التكنولوجيا في الدول الصناعية المتقدمة. لذلك فهو لا يتناسب واحتياجات الدول النامية من التكنولوجيا المطلوبة، لذلك فإن إضافة التزامات المساعدة الفنية والتدريب لم يغير من المفهوم التقليدي لعقد المفتاح في اليد. ولم يسد العوار ولم يلغ النقد الذي وجه لصيغة العقد تسليم المفتاح في اليد[1].

(ب) عقد المنتج في اليد: contrat produit en main

نظرًا للانتقادات التي وجهت إلى عقود تسليم المفتاح في اليد بصورتيها التقليدية أو البسيطة والثقيلة، ظهرت صيغة جديدة رؤى فيها أنها تتضمن حلاً لما سبق من انتقادات. هذه الصيغة هي عقد المنتج في اليد، ويعتبر هذا العقد امتدادًا لعقد المفتاح في اليد، وبمقتضاه يلتزم المشيد ليس بإقامة المجمع الصناعي من حيث توريد المعدات والآلات والأجهزة فضلاً عن طريقة الصنع، بل أيضًا تدريب مستخدمي العميل المتلقي مع ضمان الحصول على إنتاج معين.

أي أن السمة الرئيسية لعقد المنتج في اليد تتمثل في تأجيل التسليم النهائي للمجمع الصناعي إلى أن يصبح فيها عمال وفنيو المتلقي مؤهلين وقادرين وحدهم على ضمان استغلال المجمع الصناعي وفقًا للتقديرات العقدية، ويظل المورد مسئولاً وملتزم حتى يبلغ المتلقي هذه النتيجة فعلاً. إذن الفرق بين عقد تسليم المفتاح في اليد

---

(١) د/ إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص ١٦٤ – ١٦٦.

عن عقد تسليم المنتج في العقد في التزام المورد بتحقيق إنتاج معين بمعرفة العمالة المحلية التابعة للمتلقي، أي تغيير وقت التسليم النهائي للمجمع الصناعي، فوقت التسليم النهائي في العقد الأول أقصر منها في العقد الثاني.

ويتضح ذلك عادة في ديباجة عقد تسليم المنتج في اليد التي تنص على أن (يعترف ـ أو يقر ـ المورد ـ أو المشيد ـ بالأهمية التي يكتسبها بالنسبة لبلد العميل إنجاز هذا المصنع بحيث يجب أن يكون قادرًا ليس فقط على تحقيق المعايير الإنتاجية المتفق عليها في الآجال المحددة، وإنما أيضًا السيطرة على التكنولوجيا بطريقة تسمح بضمان تنمية إنتاجها تبعًا لتطور التكنولوجيا واحتياجاتها). يستفاد من ذلك أن العقد يهدف إلى تحقيق نتيجة معينة، تتمثل في إقرار المورد بهدف التنمية ليس للطرف المتلقي، بل أيضًا للبلد الذي يتبعه هذا الأخير.

إذ أن الجديد في صيغة عقود تسليم المنتج في اليد، هو توسيع نطاق الالتزامات التي يلتزم بها المورد أو المشيد، وأيضًا الضمانات التي يتعهد بها لمصلحة العميل المتلقي، فالمورد يلتزم في هذا العقد بتسليم المجمع الصناعي جاهز للعمل، وتدريب عمال العميل المتلقي وتقديم المساعدة الفنية في تشغيله ومباشرة إدارته الأولية حتى يكتسب الطاقم المحلي المعرفة والخبرة الفنية اللازمة لتشغيل المجمع الصناعي وإنتاجه على النحو المرجو منه[1].

على ذلك فإن التزامات المورد أو المنشئ تتمثل في تسليم منشأة صناعية معدة للتشغيل إلى المتلقي، وإكسابه القدرة الذاتية على تشغيلها وإدارتها، ويهدف العميل المتلقي من جراء إبرام العقد إلى شراء مجمع صناعي في حالة تشغيل مقترنًا باكتساب المعرفة التكنولوجية اللازمة لتشغيله واستغلاله بمعرفة العمالة التابعة له. لذلك يعتبر عقد تسليم المنتج في اليد أكثر تعقيدًا وتركيبًا من عقد تسليم المفتاح في اليد، فقد تحول الالتزام بالتدريب هنا التزام بتحقيق نتيجة وليس ببذل عناية،

---

(١) د/ سميحة القليوبي، تقييم شرورط التعاقد، مرج سابق، ص ١١٠.

لأن التزام المورد أو المشيد لا ينتهي إلا بتحقيق النتيجة من التدريب المرجوة والمتمثلة في اكتساب المعرفة الفنية اللازمة لحلولهم محل العمال الأجانب.

إلا أن هذا الرأي قوبل بالنقد من جانب الفقه، بدعوى أن الالتزام بنتيجة في عقد تسليم المفتاح في اليد ينصب على المنشآت والعدد والآلات الموردة، وقد اتسع نطاقه ليشمل ضمان القدرات الفنية لعمال العميل المتلقي. ونحن نرى أن الرأي الأول هو الصواب، لأن الالتزام بتحقيق نتيجة في عقد تسليم المنتج في اليد واضح بل أضيف إلى محل العقد وأصبح جزءًا منه، لا تنتهي مسئولية المنشئ أو المورد إلا به.

وبناء عليه لا يتم التسليم النهائي للمنشأة الصناعية إلا بعد التأكد من أن هذه المنشأة يمكنها تحقيق إنتاجية مماثلة لتلك التي يتم الحصول عليها بمعرفة عمال المورد عن طريق عمال العميل المتلقي المحليين. فضلاً عن أن التزامات المورد أو المنشئ تعمل على ضمان استمرارية فنية وقانونية بين مرحلتي التشييد والإنتاج، لذلك يجب على المورد أو المشيد الإبقاء على عماله وفنييه لمدة طويلة، حتى يكتسب عمال العميل المتلقي المحليين الخبرة والكفاءة اللازمة لإتمام عملية الإنتاج، أي ينبغي أن تمتد المساعدة الفنية لضمان تحقيق الشروط العامة والمواصفات القياسية في تشغيل المجمع الصناعي. كل ما سبق عد من مزايا عقد تسليم المنتج في اليد.

إلا أن هذا العقد لم يسلم من النقد، حيث يأخذ عليه البعض ارتفاع تكلفته بشكل كبير، ويرجع ذلك إلى أن تنفيذ العقد يمتد فترة زمنية طويلة تصل إلى خمس سنوات على الأقل مما يؤدي إلى زيادة تكاليف المشروع. هذا فضلاً عن تكلفة وجود العمالة الأجنبية التي تدرب العمال المحليين، كما أن المورد، نظرًا لارتفاع نسبة المخاطرة، فإنه يرفع هامش ربحه، ويزيد في المقابل المادي في هذا العقد، مما يجعل عقد تسليم المنتج في اليد يساوي تكلفة إنشاء ثلاثة مصانع بنظام (تسليم المفتاح في اليد)[1].

(1) Taich Said Amer "l'industrialsation en Algére edition anthropos, Paris, 1978, p. 157.

ومن أهم النقد أيضًا، أن عقد المنتج في اليد لا يعطي أهمية كافية لتحمل العميل المتلقي تدريجيًا مسئولية إدارة العملية الإنتاجية، حيث يتعمد المشيد إبعاد العميل المتلقي أثناء تنفيذ المراحل المختلفة للمشروع حتى ينفرد بالسيطرة على جميع مراحل التنفيذ، مما يجعل البعض يرى أن التزامات العميل المتلقي تكون أقل أهمية مقارنة بالتزاماته في عقد المفتاح في اليد.

في النهاية نستخلص مما سبق، أن عقد المنتج في اليد يساهم ويساعد على نقل التكنولوجيا، إلا أن تطبيقه أثار العديد من المشاكل في الدول التي لجأت إليه. ولم تنجح في تحقيق أهدافها وإشباع حاجاتها المتعلقة بالتنمية التكنولوجية[1].

ثانيًا: الطائفة الثانية: عقود اكتساب السيطرة التكنولوجية

Contrats ayant paur olseJ l'acquisition de Technologie

تختلف هذه العقود عن العقود السابقة في المحل، حيث أن محلها الرئيسي ليس شراء مال مادي أو معنوي أو تقديم خدمة ما، وإنما محلها نقل التكنولوجيا إلى العميل المتلقي من الدول النامية، سواء تكنولوجيا الإنتاج أو تكنولوجيا الإدارة أو هما معًا. ولا يمنع ذلك من وجود التزامات وأداءات ثانوية تنصب على توريد أموال مادية أو معنوية، أو تقديم خدمات وحقوق ملكية صناعية الغرض منها تسهيل عملية اكتساب التكنولوجيا. في حين أنه في العقود السابقة تنصب على الالتزامات المتعلقة بالتكنولوجيا لكي تسهل فقط عملية بيع الآلات والمعدات والحقوق[2].

وسوف نلقي الضوء هنا على عقدين هما: عقد المساعدة الفنية، وعقد التدريب.

١- عقد المساعدة الفنية:

تعتبر المساعدة الفنية والإعداد المهني وسيلة من وسائل نقل التكنولوجيا، أما مصادر المساعدة الفنية فقد تمنح منظمة الأمم المتحدة هذه المساعدة الفنية للدول المتخلفة صناعيًا، أو إحدى الدول المتقدمة صناعيًا، عمومًا فالمساعدة الفنية هي

(١) د/ إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص ١٧٠ – ١٧٢.
(2) Ph, kahin; "tyologie….." op. cit. p. 456 – 457.

طريقة لنقل التكنولوجيا عن طريق عقود تبرم بين مؤسسات الدول المتخلفة صناعيًا ومؤسسات الدول الصناعية.

بداية سوف نلقي نظرة تاريخية على مصطلح المساعدة الفنية. ذلك أن مصطلح المساعدة الفنية ظهر لأول مرة عام ١٩٤٨م، إشارة لمساعدة الولايات المتحدة الأمريكية إلى أوروبا بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية بغية إعادة بناء أوروبا التي دمرتها الحرب. وقد وردت هذه المساعدة في خطة مارشال Pain Marshall من عام ١٩٤٨ حتى ١٩٥٢. وقد استطاع الرئيس الأمريكي (ترومان) رسم طرق هذه المساعدة الفنية الأمريكية لأوروبا ودول العالم الثالث في خطابه الذي ألقاه في العشرين من يناير ١٩٤٩م في النقطة الرابعة التي دعا فيها الدول الصناعية لبذل الجهود الضرورية لمساعدة الدول المتخلفة صناعيًا فنيًا، لدفع عجلة التنمية الاقتصادية فيها للأمام، وذلك من خلال إجراءات لنقل التكنولوجيا لتلك الدول حدد نقطة بدايتها في خطابه السابق.

وقد صدق مجلس النواب الأمريكي على هذه الخطة عام ١٩٥٠ في قانون سمى بـ(قانون التطوير الدولي)، ويسمح هذه القانون للحكومة الأمريكية بممارسة أربعة أنشطة رئيسية تتمثل في إرسال الفنيين، ومنح أموال للعالم الثالث، وتشجيع استثمارات القطاع الخاص، ونقل التكوين المهني في الولايات المتحدة الأمريكية إلى الدول المتخلفة صناعيًا.

فالمساعدة الفنية إذن نبعت في الأصل من قرار سياسي، إلا أنها فهمت في إطار تعاون دولي، أي ذات نزعة دبلوماسية، وقد خرجت من هذا النطاق إلى داخل النطاق التجاري البحت فتحولت إلى سلعة تجارية فيما بين المؤسسات. فالمساعدة الفنية ترتبط إذن بصورة واضحة بشراء المعدات. ويبقى البيع هو الهدف الأكبر لمشجعي تلك السياسة، وينسجم مع العرف التجاري.

وقد قرر الفقه المبادئ الأساسية للمساعدة الفنية، والمتمثلة في أنه لا يجوز مد المساعدة الفنية إلا للحكومات، أو بالاتفاق معها وعن طريقها، ثم تطورت تلك المبادئ حتى دخلت نطاق التجارة(١).

وترجع أهمية عقود المساعدة الفنية إلى أنها إدارة رئيسية يمكن بواسطتها نقل حقيقي للتكنولوجيا، أي نقل المعارف والخبرات الفنية في مجال تخصص معين من الطرف الذي يعلم إلى الطرف الذي لا يعلم. كما توضح ديباجة معظم عقود المساعدة الفنية أن هناك مشروع ما في دولة نامية يملك برنامجاً مهمًا للاستثمار في طور التنفيذ، وأنه في حاجة إلى مساعدة مشروع أجنبي يملك خبرة فنية في مجال تخصصي معين على استعداد لتقديمها إلى المشروع المحلي(٢).

أما من ناحية تعريف عقد المساعدة الفنية، لم يستقر الأمر على تعريف دقيق له، لا من قبل ذوي الخبرة ولا من قبل الفقه، على الرغم من عدم حداثته. ورغم ذلك حاول البعض وضع تعريف له فنص على أن عقد المساعدة الفنية هو (الاتفاق الذي يتضمن التزام المورد بتزويد المتلقي بالفنيين اللازمين لتدريب أفراده على تشغيل الأجهزة والآلات المستعملة في الإنتاج وإصلاحها وصيانتها، أو تدريبهم على إدارة المشروع بالأساليب الفنية)(٣).

وعرفه آخر بأنه عبارة عن (تقديم الخدمات اللازمة لوضع المعرفة الفنية المنقولة موضع التنفيذ)(٤). وقال عنه البعض (أداة لتغطية التدريب والتعليم ونقل المعرفة الفنية والكفاءة والخبرات كما تتيح اكتساب تكنولوجيا محددة). وعن

(١) د/ نصيرة بوجمعة سعدى، مرجع سابق، ص ٢٠٧ – ٢٠٩.

(٢) د/ إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص ١٧٤.

(3) Burst (J.J.) L'assistance Technique dans Les contrats de Transfert Technologique (Contrat de Communication de Savair faire et contrats de Licence de brevets d'invention) D. 1979, chron. p. I ets.

(٤) د/ محمود كيلاني، جزاء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ١٩٨٨، ص ٢١٤.

المساعد الفنية قال آخر (إنها تتكون من مبادرة يقوم بها الناقل لمستخدمي المنقول له لاستغلال المعرفة الفنية المنقولة له)[1].

هذا التعريف الأخير تعريف ضيق، لأنه يصلح فيما بين الدول ذات المستوى التكنولوجي المتكافئ، كما قال عنها البعض بأنها (أداة لتغطية التدريب والتعليم ونقل المعرفة الفنية والكفاءات والخبرات، كما أنها تتيح اكتساب تكنولوجيا محددة)[2].

ترتيبًا على ما سلف، فإن الأفكار الواردة في التعريفات السابقة قد تختلط مع المعرفة الفنية والتعاون الصناعي، لذلك يجب إلقاء الضوء عليهما.

(أ) المعرفة الفنية:

يجب توخي الحذر بين فكرتي المساعدة الفنية Assistance Technique والمعرفة الفنية savoir – faire حيث يكمن القاسم المشترك بينهما في ارتباطهما بالمعارف والمعلومات الفنية. فالمساعدة الفنية تكمن في تدريب عمال المستثمر تدريبًا أوليًا، أما المعرفة الفنية فهي مجموعة معلومات فنية يبقيها صاحبها سرية، وبالتالي لم تصدر بصددها براءة، ومع ذلك قابلة للنقل. وتنتقل المعرفة الفنية بواسطة وثائق أو تصميمات أو رسوم، وقد تكون بذلك تابعة لترخيص براءة.

وتتميز المساعدة الفنية عن المعرفة الفنية بالطابع الشخصي لأداءاتها، فبينما تتجسد هذه الأخيرة في الوثائق والمستندات الفنية من قبيل الرسوم والتصميمات وكراسات التشغيل (الكتالوجات)، فإن المساعدة الفنية تكمن في مجموع الخبرات والمهارات التي تكتسب وتتراكم لدى الفنيين على مدار الزمن ومن خلال التجربة والخطأ في تطبيق المعرفة النظرية الأساسية[3].

---

(١) د/ نصيرة بوجمعة سعدى، مرجع سابق، ص ٢١١ – ٢١٢.

(2) J. J. Burst; op. cit. p. 2.

(٣) د/ أنس السيد عطية، مرجع سابق، ص ٣٢٣.

ترتيبًا على ما سلف، فإن المعرفة الفنية تنتقل في الغالب بتداول الوثائق والمستندات المادية المجسدة لها، في حين لا تقدم المساعدة الفنية إلا عن طريق تبادل الأشخاص الفنيين أنفسهم. عمومًا يتفق الفقه على تميز هاتين الفكرتين واستقلال كل منهما بذاتية خاصة حتى في الحالات التي يمكن أن تقدم فيها المساعدة الفنية بصفة مكملة لتوريد المعرفة الفنية[1].

(ب) التعاون الصناعي:

التعاون الصناعي يجمع بين طرفين متساويين منذ البداية، فكل منهما يعلم شيئًا أو يستطيع أن يعمل شيئًا يجهله الآخر، والهدف هنا هو رفع المستوى التكنولوجي والفني لكل منهما، أما المساعدة الفنية ففيها طرفان أحدهما يعلم أو يستطيع أن يعمل شيئًا لا يعلمه الآخر، أو يعمله على نحو أقل، والهدف هنا هو رفع مستوى الطرف الثاني إلى مستوى الطرف الأول.

أي أن التعاون الصناعي يشمل عمليات عديدة متنوعة، فإن الفكرة التي يرتكز عليها التعاون الصناعي هي بذل مجهود لخلق وحدة مصالح بين الطرفين، لذلك لا يتوقف التعاون الصناعي على مجال بعينه، بل على مجموعة عناصر معينة مثل سياسة شئون العاملين وسياسة التوظيف أو الإعداد. أما المساعدة الفنية فهي تشمل بالضرورة طرفًا مانحًا وآخر مكتسبًا، يحصل الأول على مكافأة مقابل تأديته الخدمات للطرف الثاني.

نتيجة لما سلف، فإن التعاون الصناعي يقتضي اهتمام الطرفين بنجاح العملية والمشاركة في الأرباح المستخلصة منها، ويقتضي تنفيذ أعمال سبق الاتفاق عليها، أما المساعدة الفنية فهي لا تتضمن إلا على مبادرة وقيام معطي التكنولوجيا بتدريب المكتسب مقابل مكافأة خارج أية مساهمة في المصروفات التي يمكن أن يسببها المشروع، وخارج الفوائد التي يمكن أن يحققها[2].

---

(١) د/ يوسف الإكيابي، مرجع سابق، ص ١٧٨.

(2) Schapira (J): Les Contrats internationaux de Transfert de Technologie clunet 1978 er trimester, no. 1, p. 37 ets.

قد ترد المساعدة الفنية كشرط مدرج في أحد عقود نقل التكنولوجيا، فيكون أداة المساعدة الفنية تابعًا ومكملاً للالتزام الأساسي والجوهري في العقد، وغالبًا ما تنص عقود نقل التكنولوجيا على المساعدة الفنية في أشكال مختلفة مثل تدريب المستخدمين والمساعدة في تركيب الآلات والأجهزة الهندسية والمساعدة في تشغيل وإدارة الوحدات الإنتاجية. وقد تنظم المساعدة الفنية في عقد قائم بذاته ومستقل، بحيث تكون المساعدة الفنية محل العقد. وفي كلتا الحالتين يبقى الهدف واحد من المساعدة الفنية، وهو تمكين المتلقي من اكتساب الخبرة والمهارة الفنية التي تجعله قادرًا بنفسه على تشغيل وإدارة التكنولوجيا المنقولة بطريقة فعالة تتناسب مع ظروفه ومصالحه.

ولكن للفقه رأي آخر، حيث يرى أن هناك اختلافًا جوهريًا بين مضمون المساعدة الفنية في كل حالة من الحالتين السابقتين، حيث ينظر إلى عقد المساعدة الفنية على أنه أداة حقيقية لنقل التكنولوجيا والسيطرة عليها، بينما يقتصر أثرها من خلال الشرط في أحد العقود على مجرد ترتيب التزامات ثانوية وتبعية الغرض منها تسهيل الموضوع الأساسي للعقد[1].

ومع ذلك يرى جانب من الفقه أن مضمون المساعدة الفنية يختلف في حال الدول المتقدمة عنها في الدول المتخلفة. أي حالة ما إذا كان المشروع مقدم إلى دولة متقدمة صناعيًا ودولة متخلفة صناعيًا. ففي الحالة الأولى تعتبر المساعدة الفنية مسألة ثانوية وليست أساسية، أي مسألة تبعية تتبع عملية أخرى مثل براءة الاختراع أو أي معرفة فنية أخرى، لذلك تقتصر المساعدة الفنية على مجرد وضع الملفات والوثائق الخاصة بالمنشأة والطريقة الصناعية المرخص بها تحت تصرف المتلقي، ويقوم المساعدين الفنيين بطلب من المتلقي للإشراف على سير العملية الإنتاجية وأعمال الصيانة والرقابة على جودة المنتجات والمساعدة في تجاوز الصعوبات التي قد تعترض العملية الإنتاجية.

(1) Voir; Ph. Kahn. "Typologie……" op. cit. p. 457 – 460.

أما في الحالة الثانية، أي يكون المتلقي ذات مستوى ضعيف تكنولوجيًا أي يتبع دولة نامية، تكون المساعدة الفنية ضرورية ولازمة للمتلقي، حتى يتمكن في النهاية من الحصول على طاقم فني محلي على درجة عالية من المهارة يتمكن من استغلال التكنولوجيا المنقولة وإدارة الإنتاج. وبذلك يتسع مضمون المساعدة الفنية ونطاقها لتغطي مجموعة من الوظائف تبدأ بالأعمال الهندسية وحتى تسويق المنتج[١]. يتم غالبًا إبرام عقد المساعدة الفنية بين مشروع أجنبي يملك التكنولوجيا ومشروع محلي لا يملكها.

لذلك يكون من الضروري تنظيم هذه المساعدة الفنية في إطار عقد مستقل يكون محله المساعدة الفنية. نتيجة لذلك يرى جانب من الفقه أن عقد المساعدة الفنية بحسب تنظيمه القانوني وأهمية المساعدة بالنسبة للدول النامية ومشروعاتها، يعتبر نموذجًا قانونيًا خاصًا بهذه الدول ومشروعاتها، أي أنه وجد أصلاً ليستجيب لظروف المشروعات في الدول النامية ويشبع احتياجاتها التكنولوجية[٢].

إن أهم ما يميز عقد المساعدة الفنية عن غيره من العقود التي تنظم عمليات المساعدة الفنية، هو أن محل عقد المساعدة الفنية يكون تقديم المساعدة الفنية، ويتميز أيضًا باحتفاظ المشروع المتلقي بسيطرته على جميع عمليات المساعدة الفنية مدة تقديمها من المورد. وهذه السيطرة هي التي تفرق بين عقد المساعدة الفنية وعقد الخدمات التي تنقل إلى المتعاقد الأجنبي مسئوليات عملية هامة في تشغيل وإدارة المشروع المحلي[٣].

ولكن هل يلتزم المورد في عقود نقل التكنولوجيا بتقديم المساعدة الفنية إلى المتلقي؟ انقسم الفقه حول هذا الموضوع، فذهب اتجاه في الفقه إلى عدم التزام المورد بتقديم المساعدة الفنية متى أغفل الطرفان الاتفاق على تقديم المساعدة الفنية[٤]

(1) M. Salem; "Les contrats d'assistance Technique" in "Transfert de Technologie et development" éd Librairies Techniques, Paris, 1977, p. 483.

(٢) د/ أنس السيد عطية، مرجع سابق، ص ٣١٣.

(٣) د/ إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص ١٧٦ – ١٧٧.

(4) Magnin (F.), know-How et propriéte Industrielle, thése, DiJon, 1971, Léme ed. Paris, 1974, p. 316.

ولكن الاتجاه السائد في الفقه يرى التفرقة بين ما إذا كانت المساعدة الفنية من مستلزمات عقد نقل التكنولوجيا من عدمه، فيلتزم مورد التكنولوجيا بتقديم المساعدة الفنية في الحالة الأولى دون الثانية، إلا إذا تم الاتفاق الصريح في العقد على تقديم المساعدة.

وتعد المساعدة الفنية من مستلزمات عقد نقل التكنولوجيا إذا كانت مكملة للتكنولوجيا محل العقد، بحيث لا يمكن اعتبار التسليم تامًا بغير تقديم المساعدة الفنية ويرى جانب من الفقه أن المساعدة الفنية من مستلزمات عقد نقل التكنولوجيا في جميع الحالات - متى كان الطرف المتلقي دولة نامية، لاحتياجه إلى المساعدة الفنية من المورد، حتى يتسنى له فهم أسرار التكنولوجيا واكتسابها وتطويعها بما يلائم ظروفه المحلية[1]. وقد أيد هذا الرأي الفقهاء أيضًا. ونحن نرى ذلك.

أما عدد شكل المساعدة الفنية فيثير موضوعات ثلاثة من حيث اختيار المساعدين الفنيين ووضعهم ومهامهم. نلقي الضوء على كل منهم على حدة.

١- اختيار المساعدين الفنيين:

الأصل أن يكون المساعدون الفنيون ضمن العاملين التابعين للمورد أو المنشئ، فعادة ما يخصص طائفة من المهندسين والفنيين الأكفاء للقيام بهذه المهمة. ويعترض المنشئ أو المورد أحيانًا بعض الصعوبات في توفير المساعدون الفنيون. ويتغلب المنشئ أو المورد على هذه المشكلة إما باقتطاع جزء من هيئة العاملين لديه، أو تعيين طاقم جديد للمساعدة الفنية بصفة عرضية، ويكونون خارج مؤسسة المورد أو المنشئ.

وينظم اتفاق بين المنشئ أو المورد والمستثمر، يتفق فيه على معايير معينة تتعلق بدرجة الكفاءة والقدرة على التعليم، ويخضع المساعد الفني المعار المستثمر لنظام قانوني مختلط؛ نظام المورد أو المنشئ، ونظام المتلقي المستثمر.

(١) د/ يوسف الإكيابي، مرجع سابق، ص ٥٣.

٢- وضع المساعدين الفنيين:

يتميز وضع المساعد الفني المعار إلى المتلقي المستثمر بالتأقيت، ويقابل أنظمة مختلفة بشكل ملحوظ تتضح في علاقته مع المورد من جانب ومع المستثمر من جانب آخر، ونعرض لهاتين النقطتين:

(أ) الطابع المؤقت للمساعدة الفنية:

تتسم المساعدة الفنية بطابع التأقيت، وتحدد في العقد مدتها، وهي ليست واحدة في كل عقود نقل التكنولوجيا أو عقود المساعدة الفنية، ولكنها تختلف في مدتها، حيث يوضع حد أدنى وحد أقصى لها. ويحتفظ المستثمر بحقه في وضع حد لمهمات المساعدة الفنية، حسب مدى استيعاب عماله، حيث يقوم المستثمر بإبلاغ المورد أو المنشئ برغبته في مد فترة التدريب أو قصرها، وكذلك تحديد عدد المساعدين الفنيين سواء بالزيارة أو النقصان. وغالبًا ما يطلب المستثمر مد فترة المساعدة.

(ب) طبيعة العلاقات مع المساعد الفني:

تختلف علاقة المساعد الفني مع المورد أو المنشئ عن علاقته بالمستثمر المتلقي من حيث رابطة التبعية. فالمساعد الفني يحتفظ خلال فترة الإعارة للمستثمر المتلقي بعلاقته مع المؤسسة الأصلية والتي تدير شئونه من الناحية الفنية والإدارية، ويخضع المساعد الفني لسلطة المنشئ أو المورد من الناحية التأديبية عن الأخطاء التي قد يرتكبها في المؤسسة المضيفة. علمًا بأن العقود دائمًا ما تنص على تبعيتهم للمستثمر المتلقي ومن الناحية المالية، غالبًا ما يقبض المساعد الفني جزءًا من راتبه من مؤسسته الأصلية، والباقي من المستثمر المتلقي بعملة الدولة التي يعمل فيها.

أما عن علاقة المساعد الفني بالمستثمر، فإنه نظرًا لكونه يعمل لحساب المستثمر وداخل مصنعه، فإنه يخضع لسلطة المستثمر الإدارية والفنية، حيث يتلقون التعليمات من رؤسائهم، سواء كانوا من زملائهم المساعدين الفنيين أو من ضمن عمال المستثمر المتلقي. وتنحصر مسئولية المساعد الفني في المسئولية الفنية دون

الإدارية، ويجري نقل المسئولية الفنية تدريجيًا إلى عمال المستثمر المتلقي المحلي، حيث يلتزم كل مساعد فني بأحد أو بعض عمال المستثمر المتلقي حتى ينهلوا من معرفته الفنية. ويقرر المستثمر المحلي كيف ومتى تنقل المسئولية الفنية من المساعد الفني إلى العمال المحليين[1].

٣- مهام المساعدين الفنيين:

تتلخص مهام المساعدين الفنيين في نقل القدرة الفنية والتكنولوجية إلى عمال المستثمر المتلقي المحلي. يتطلب ذلك التزامات متنوعة قبل المورد أو المنشئ تنحصر في تقديم المورد أو المنشئ الخبرات والمهارات الفنية التي يحتاجها المشروع المتلقي، وذلك عن طريق تكليف الطاقم الفني التابع له وتدريب عمال المتلقي على اكتساب تلك الخبرات والمهارات بغرض الاستفادة منها وتطبيقها في عملية التشغيل والإنتاج، ويعتبر ذلك من الناحية القانونية التزام عقدي ناشئ عن عقد المساعدة الفنية، وينحصر مضمون المساعدة الفنية في العناصر العملية مثل الخبرات والمهارات، ويتكفل عقد المساعدة الفنية بتحديد طبيعة مهام المساعدة الفنية والغرض من تقديمها، وكيفية اختيار طاقم المساعدين الفنيين ووضعهم القانوني، وطبيعة العلاقة بينهم وبين المورد أو المنشئ أو المستثمر المحلي المتلقي، وطريقة إعداد برامج تنفيذ هذه المساعدة ومدتها.

وقد لخص أحد عقود المساعدة الفنية مهام المساعدين الفنيين فنص على أنهم يلتزمون بما يأتي:

(١) المشاركة الفعالة في إعداد كافة الدراسات اللازمة لحسن استغلال وإدارة المصنع.

(٢) تدريب عمال المتلقي على كل الأساليب والطرق الخاصة باستغلال المصنع.

---

(١) د/ نصيرة بوسعدى جمعة، مرجع سابق، ص ٢١٥ - ٢١٩.

(٣) التدخل المباشر من خلال الطاقم الفني التابع له في عملية انطلاق الوحدة الإنتاجية ومراقبة حسن استغلالها[1].

كما أن الواقع العملي لعقود المساعدة الفنية يبرز أهم الالتزامات التي تقع على عاتق المورد أو المنشئ تتمثل في تقديم معلومات فنية ويمنح للمشروع المتلقي حق الأولوية على براءات الاختراع أو المعرفة الفنية المتعلقة بمنتج معين، كما يسمح له بإرسال عمالة وفنيين لزيارة المنشآت والمختبرات الصناعية التابعة له، ويقبل أيضًا بمشاركة عمال المتلقي في دورات التدريب الفني التي ينظمها لعماله، وقد ينظم في بعض الأحيان لقاءات بين المختصين والخبراء بهدف تبادل الأفكار والمعلومات، كما يقوم المورد أيضًا بإيفاد طاقم من المساعدين الفنيين إلى المشروع المحلي بغرض مساعدته في إعداد برامج الاستثمار وتنفيذها ومراقبة حسن سيرها وإدارتها. ذلك يوضح أهمية المساعدة الفنية في عملية نقل التكنولوجيا، كما أنها تظهر الحاجة الماسة للمشروع المتلقي للتكنولوجيا من حيث الدرجة والمضمون[2].

وتتخذ هذه الالتزامات والخدمات إحدى صورتين هما: المساعدة الفنية في عملية الاستغلال الصناعي، والمساعدة الفنية في عملية الإدارة.

أ- المساعدة الفنية في الاستغلال الصناعي:
L'assistance Technique á L examlaitation industrielle.

ينحصر هدف عقود المساعدة الفنية في الاستفادة من الخبرات والمهارات الفنية الأجنبية، حتى يتمكن المشروع المحلي المتلقي للتكنولوجيا من إعداد طاقم فني مؤهل وعلى درجة عالية من الكفاءة تمكنه من تحقيق الاكتفاء الذاتي والاعتماد على نفسه في استغلال وتشغيل وإدارة وحدته الإنتاجية. ففي إطار العلاقات القائمة بين المؤسسات المتساوية تكنولوجيا تكون المساعدة الفنية بسيطة، أما العلاقات بين مؤسسة في دولة نامية متخلفة صناعيًا، فإن المساعدة الفنية تكون كبيرة وتتسع

(1) citéoar. J. Jebl, "Le commerce international...op. cit, p. 470.

(٢) د/ إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص ١٧٩ - ١٨٠.

لتشمل مجالات عديدة وتعتبر ضرورية حتى يتمكن المشروع المحلي المتلقي من العمل والإنتاج[1].

ويلعب المساعدون الفنيون هنا دورًا مزدوجًا، فهم يشغلون وظائف الإنتاج داخل المشروع المتلقي من جهة، ويلعبون دور المدربين فينقلون خبراتهم الفنية ومهاراتهم المهنية إلى المستخدمين المحليين من جهة أخرى.

تتلخص مهمة المساعدين الفنيين أثناء مرحلة المساعدة في التشغيل، في المساهمة الفعالة والإيجابية في عملية تشغيل الوحدة الإنتاجية واستغلالها وصولاً إلى تحقيق إنتاج معين، ففي مرحلة أولى يتولى هؤلاء إجراء وإعداد الدراسات اللازمة لعمليتي الاستغلال والإدارة سواء اقتصرت مهمة المساعدين على مجرد تحضير هذه الدراسات أو امتدت لتشمل المشاركة العملية في تنفيذها، وفي مرحلة تالية تتجه مهمة المساعدين إلى تدريب العمالة المحلية تدريبًا مهنيًا وفنيًا على جميع مراحل العملية الإنتاجية، أما في المرحلة الأخيرة فيتولى المساعدون مهمة الإشراف على انطلاق سير الوحدة الإنتاجية أو الصناعية ومراقبة حسن استغلالها وتشغيلها من طرف عمال المشروع المتلقي. وبانتهاء جميع هذه المراحل ونجاحها يصبح عند المتلقي المحلي طاقم فني مؤهل وكفء قادرًا على مباشرة وظائف الإنتاج وتحمل المسئولية عنها بشكل كامل ومستقل دون أي تدخل من جانب المورد أو المنشئ. عندها تثمر المساعدة الفنية أكلها.

ب- المساعدة الفنية في الإدارة: L'assistance Technique á La gestion

الإدارة هي الطريقة أو الأسلوب الذي تدار أو تقاد به أعمال المؤسسة أو المشروع. وتتمثل مهمة المساعدين الفنيين في العمل على تمكين مستخدمي المتلقي من اكتساب التقنيات الحديثة في إدارة المشروعات الصناعية وتنظيم مختلف وظائفها الإنتاجية، عن طريق تقديم الاستشارات والمعلومات الخاصة بأساليب الإدارة الفنية وإسداء النصائح والتوجيهات بشأن تنظيم برامج الاستغلال. لذلك ينبغي على المورد أو

(١) د/ أنس السيد عطية، مرجع سابق، ص ٣٣٠.

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

الصفحة غير

موجودة من

أصل المصدر

من ١٢٩ حتى ١٦٠

التطبيقات للأبحاث العلمية، وهو نتاج البحث والخبرة)[1]. أما الدكتور حازم جمعة فقد عرفه بأنه (شكل من أشكال العمل الفني المدرب أو فن إنتاج معين أو براءة اختراع أو حق استعمال النماذج والعلامات التجارية)[2].

وعلى المستوى التشريعي، تشير المذكرة الإيضاحية لمشروع قانون تنظيم نقل التكنولوجيا إلى أن التكنولوجيا هي (التطبيق العلمي على نطاق تجاري وإنتاجي وخدمي للاستكشافات والاختراعات المختلفة التي يتمخض في البحث العلمي والخبرة المساعدة في التوسع السريع في الإنتاج وتحسين مستواه وخفض تكاليفه وإتاحة مجموعات متزايدة من السلع على نحو واسع وبأسعار معقولة، فالتقدم العلمي يتم نتيجة التزاوج بين البحث العلمي والإنتاج المادي).

ترتيبًا على كافة الآراء السابقة نرى أن حق المعرفة هو (التطبيق العلمي للأفكار والنظريات العلمية ويعد من بين عناصر الإنتاج). ولم يلق حق المعرفة البحث القانوني الكافي، واكتفى القانون بالتركيز على الناحية الاقتصادية، لذلك خلطوا بين المعنى الاقتصادي والمعنى القانوني.

الفرع الثاني
خصائص محل العقد في عقود نقل التكنولوجيا

يتسم محل العقد في عقود نقل التكنولوجيا بعدة خصائص نلقي الضوء عليها في هذا الفرع والمتمثلة في الآتي:

١- حق المعرفة عبارة عن مال منقول معنوي.

٢- الطابع السري لحق المعرفة.

٣- حق المعرفة غير مشمول بحماية قانونية خاصة.

---

(١) د/ سميحة القليوبي، عقود نقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص ١.

(٢) د/ حازم حسن جمعة، الحماية الدبلوماسية للمشروعات المشتركة، رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس، ١٩٨١م، ص ١٦٩.

(١) حق المعرفة عبارة عن مال منقول معنوي:

إن الحقوق المالية هي التي يمكن تقويمها بالنقود، أي لها قيمة اقتصادية، كما أنها تنتقل من شخص لآخر عن طريق البيع والشراء أو الإيجار أو الإرث، ويمكن أن تكون حقوق شخصية أو عينية أو معنوية. وحق المعرفة هو حق معنوي، وحتى يكون له قيمة اقتصادية فإنه يتعين أن يكون قابلاً للاستغلال الصناعي حتى يمكن تقويمه بالمال، وإلا ظل فكرة معنوية. ويتعين أن يكون حق المعرفة قابلاً للتداول والنقل بين المشروعات بالوسائل العقدية المختلفة. ولا يقصد بالاستغلال الصناعي مجرد قابلية حق المعرفة للاستخدام في مجال الصناعة. كما يجب أن يكون لحق المعرفة صفة المال المنقول المعنوي، وعلى ذلك فإذا أبرم عقد وورد فيه المحل على أموال مادية كالآلات والأجهزة، وأموال معنوية كالمعلومات الفنية الخاصة بتركيب وتشغيل تلك الأجهزة، فنكون بصدد عقد نقل التكنولوجيا حتى كان العنصر الغالب في المحل هو العنصر المعنوي، وكان ما عداه عناصر ثانوية. وقد نص (تقنين السلوك الخاص بنقل التكنولوجيا) على ذلك، حيث استبعد من نطاق تطبيقه العمليات التي يكون محلها استئجار أو بيع السلع فحسب[١].

(٢) الطابع السري لحق المعرفة:

تنص الغالبية العظمى من عقود نقل التكنولوجيا على أن المعلومات التي يتم تزويد المرخص له بها تعد سرية ولا يجوز للمرخص له أو العاملين لديه نقلها للغير. ومن ثم كان من الطبيعي أن يحرص المرخص والمرخص له على سرية المعلومات في عقود نقل التكنولوجيا، ويتخذون التدابير والاحتياطات المناسبة عند نقله إلى الغير بما يحفظ سريته، لأن إذاعة سرية المعلومات يفقدها قيمتها الاقتصادية، ومتى فقد حق المعرفة قيمته الاقتصادية أضحى من الأشياء المباحة لغياب الحماية القانونية الخاصة له.

---

(١) د/ يوسف الإكيابي، مرجع سابق، ص ١٢٠، ١٣٤، ١٣٨.

ويجب التمييز بين حقوق المعرفة العامة وحقوق المعرفة الخاصة، فالأولى تعني التكنولوجيا المباحة للكافة والتي يتناقلها من يشاء دون ضوابط أو قيود، وإذا أذاعها حائزها فلا مسئولية عليه. مثل النشرات العلمية والواردة في الكتب العلمية والنشرات المرفقة مع العدد والآلات والأجهزة. ونقل هذه المعلومات لا يترتب عليه أي مسئولية قانونية[1].

وقد لا تذاع سرية حق المعرفة عن طريق المرخص له، فقد تذاع بطريق الغش من جانب الغير، كما لو قام بسرقته، أو تحصل عليه بطريق الاحتيال، فإذا حصل ما سبق عن طريق الإهمال من قبل المرخص له فلا سبيل أمام المورد (المرخص) سوى الرجوع عليه بالتعويض، أو على الغير بالمسئولية المدنية إذا حصل عليه هذا الغير عن طريق الغش والاحتيال[2].

وترتيبًا على ما تقدم فإنه إذا زالت السرية التي يتصف بها حق المعرفة فقد قيمته الاقتصادية، وأضحى من قبيل التكنولوجيا العامة، وتحول حق المعرفة إلى معلومات عامة وشائعة، ومن ثم فلا مسئولية على من يستخدم معلومات فنية شائعة. إذن لابد حتى يكون محل العقد في عقود نقل التكنولوجيا صحيحًا فلابد أن يتمتع بطابع السرية، وإلا فلا.

(٣) حق المعرفة (محل العقد) غير مشمول بحماية قانونية خاصة:

إن حق المعرفة عكس براءة الاختراع غير مشمول بحماية تشريعية خاصة، سواء على المستوى الدولي أو الوطني، نتيجة لعدم تسجيله، وإذا جرى أي إفشاء لسرية حق المعرفة فلا توجد حماية قانونية خاصة، إلا أنه يمكن حمايته عن طريق القواعد العامة في المسئولية العقدية، أو عن طريق رفع دعوى المنافسة غير المشروعة، أو بالطريق الجنائي.

---

(١) د/ محمود الكيلاني، جزاء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ١٩٨٨م، ص ١١٥ وما بعدها.

(٢) د/ محمد كمال أبوسريع، حق الملكية في براءة الاختراع، مجلة إدارة قضايا الحكومة، السنة السادسة والعشرون، العدد الثاني، أبريل يوليو، ١٩٨٢م، ص ٥١٠.

وتستند الحماية المدنية لحق المعرفة ـ محل العقد ـ على القواعد العامة في المسئولية المدنية عن الفعل الضار طبقًا للمادة ١٦٣ من القانون المدني المصري والمادتان ١٣٨٢، ١٣٨٣ من القانون المدني الفرنسي.

أما دعوى المنافسة غير المشروعة فهي تهدف إلى حماية صاحب السر من منافسة الغير له متى كانت المنافسة قائمة على أساليب غير شريفة. وهذه الدعوى مدنية يشترط لقبولها أن تكون هناك منافسة غير مشروعة، وأن يلحق المدعي فيها (صاحب السر) ثمة ضرر، والمحكمة تقضي بالتعويض المادي عن الضرر طبقًا للقواعد العامة، وقد يحكم مع التعويض ببعض التدابير الاحترازية.

ويمكن اللجوء إلى دعوى المنافسة غير المشروعة أيضًا في حالة إفشاء السر من قبيل أحد المستخدمين بعد تركه العمل، فضلاً عن المسئولية الجنائية، وكذلك حالة قيام أحد المستخدمين ـ بعد تركه العمل عند صاحب المعرفة ـ بالتشهير والتشكيك في منتجات مستخدمه السابق[1].

أما الحماية الجنائية لحق المعرفة ـ محل العقد ـ فتتمثل في جريمة إفشاء الأسرار، وهي الكشف عن واقعة لها صفة السر الصناعي صادرة ممن علم بها بمقتضى علاقته الوظيفية بصاحب السر ومقترن بالقصد الجنائي. ويتكون الركن المادي لهذه الجريمة في عنصرين هما السرية والفعل الإجرامي الكامن في إفشاء أو محاولة الإفشاء، والسر واقعة ينحصر نطاق العلم بها في عدد محدود من الأشخاص، شريطة أن يكون هناك مصلحة لشخص أو أكثر في أن تظل هذه الواقعة محصورة بين عدد محدود من الأشخاص، ويترتب على إذاعتها ضرر بالمجني عليه. على ذلك ضابط أو معيار اعتبار الواقعة سرًا يتكون من شقين الأول أن يكون نطاق العلم بها محصورًا في أشخاص معدودين، أما الثاني وجود مصلحة مشروعة في إبقاء العلم في ذلك النطاق.

---

(١) د/ يوسف الإكيابي، مرجع سابق، ص ١٤٦ – ١٤٧.

ويجوز أن يكون السر واقعة إيجابية أو سلبية، لذلك فإن معرفة التجارب الفاشلة والأخطاء الواجب تحاشيها يعد مكونًا لعنصر المعرفة. والإفشاء هو اطلاع الغير على السر، أي نقل المعلومات أو محاولة نقلها للغير، فالإفشاء نوع من الأخبار، ووسائل الإفشاء لدى القانون متعددة ومتنوعة، فقد يحدث الإفشاء عن طريق الكتابة أو شفاهة، علنيًا أو غير علني، سواء كان صريحًا أو ضمنيًا، سواء كان كليًا أو جزئيًا.

وجريمة إفشاء الأسرار من الجرائم العمدية، يتطلب لقيامها توافر قصد جنائي يكمن في قصد الاعتداء على السر، ولا يكفي لقيامها أن يتم نتيجة الإهمال أو عدم التبصر، والقصد المطلوب هنا قصد جنائي عام، يكمن في نية الأضرار.

ترتيبًا على ما سبق، يمكننا تحديد ماهية محل العقد ـ حق المعرفة ـ في أنه (مال منقول معنوي ذي طابع سري).

الفرع الثالث
نطاق محل العقد

إن طرفي عقد نقل التكنولوجيا هما اللذان يرسمان نطاق العقد من حيث المدة، وحق الترخيص من الباطن، والمعاملة التفضيلية، والقصر وغير القصر. وسوف نعرض لكل ما سبق، وهم:

١- تحديد مدة العقد.

٢- الترخيص من الباطن.

٣- شرط المتلقي الأكثر رعاية.

٤- الشرط القصري وغير القصري في عقد نقل التكنولوجيا.

(١) تحديد مدة العقد:

يعتبر تحديد مدة العقد مسألة هامة وغالبًا ما تثير كثير من المشاكل في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا، لأن عملية نقل التكنولوجيا قد تكون جزءًا من

عقد توريد آلات أو أجهزة أو دورات. وكثيرًا ما يتم تحديد مقابل حق المعرفة بنسبة دورية حسب كمية، بالتالي يتعين تحديد نطاق العقد من حيث المدة. وتأثير عدة عوامل على تحديد المدة منها الالتزام بتقديم التحسينات والتطويرات قد يكون من قبل الطرفين أو طرف واحد سوى المرخص له أو المرخص (المورد). وأيضًا أن التكنولوجيا بطبيعتها متطورة ومتجددة فما هو جديد اليوم يكون قديمًا بعد ساعة أو يوم، أي تصبح صفة السرية معدومة.

لذلك يحرص مورد التكنولوجيا على إطالة مدة العقد، بينما يحرص المرخص له بتحديد مدة الترخيص بأقل مدة ممكنة. ونحن نعتقد أن مسألة تحديد مدة العقد مسألة نسبية تخضع لعدة عوامل منها وجود البديل، وطبيعة التكنولوجيا، ومضمون الالتزامات التي يرتبها العقد على الطرفين. لذلك يتعين على المرخص تحديد أقصر مدة لعقد نقل التكنولوجيا. وقد عملت معظم التشريعات على تحديد مدة للعقد بعشر سنوات كحد أقصى أو خمس سنوات. ولم تتفق التشريعات الوطنية على مدة معينة، مثل التشريع البرتغالي والهندي والمكسيك والأرجنتيني والبرازيلي والفنزويلي والنيجيري والمصري والأمريكي(١).

(٢) **الترخيص من الباطن**:

إن عقد نقل التكنولوجيا من العقود المؤسسة على الاعتبار الشخصي، والتي يكون لشخصية المتعاقدين فيها ولعنصر الثقة المتبادلة بينهما الاعتداد والاعتبار. فإن أي محاولة يقوم بها أي طرف من الطرفين لإدخال شريك ثالث يقود إلى هدم الاعتبار الشخصي، يكون من حق الطرف الآخر فسخ العقد والمطالبة بالتعويض، فلا يجوز أن يكون للمتلقي الحق في الترخيص من الباطن أو حوالة العقد إلا نبض صريح في العقد.

---

(١) د/ عبدالعزيز إسماعيل، الشروط المجحفة في اتفاقيات نقل التكنولوجيا، بحث مقدم إلى مؤتمر نقل التكنولوجيا المنعقد في القاهرة في فبراير ١٩٨٦م، ص ٥.

وقد يرغب متلقي التكنولوجيا منح ترخيص من الباطن إلى الغير ممن يرتبط بهم بصلات خاصة، أو ببعض المنشآت التابعة لحكومته، حيث يوفر له الترخيص من الباطن مزية نقل التكنولوجيا إلى المنتجين الآخرين، ومع ذلك يتعين موافقة المورد على الترخيص من الباطن، وأن يلتزم المستفيد من الترخيص من الباطن بكافة الالتزامات الواردة في العقد الأصلي الأول خاصة السرية، والمحافظة عليها.

ويختلف الترخيص من الباطن عن المقاولة من الباطن؛ ففي الحالة الأولى يتنازل متلقي التكنولوجيا عن حق المعرفة إلى الغير، الذي له حق استغلال التكنولوجيا محل العقد لحسابه، أما في حالة المقاولة من الباطن يعهد متلقي التكنولوجيا بجزء من استغلال حق المعرفة إلى الغير، حيث يقوم الأخير بالاستغلال لحساب متلقي التكنولوجيا، كأن يقوم الغير بصناعة أو تجميع بعض الأجزاء في العملية الإنتاجية. كما تسمح المقاولة من الباطن أن يتعامل متلقي التكنولوجيا مع الموردين المحليين واستعمال الموارد المحلية عند بناء المنشآت الصناعية.

ويختلف الترخيص من الباطن عن حوالة العقد، ففي الترخيص من الباطن يستفيد متلقي التكنولوجيا على أساس حصوله على مقابل من المستفيد من الباطن، فضلاً عن استغلال حق المعرفة. أما في حالة حوالة العقد فإن متلقي التكنولوجيا يقوم بحوالة الحق في استغلال التكنولوجيا محل حق المعرفة المحال إليه. وينتفع الأخير وحده باستغلال حق المعرفة. ويتم ذلك عندما يتعاقد متلقي التكنولوجيا لمصلحة طرف آخر، وفي هذه الحالة لا يستحق مورد التكنولوجيا مقابل إضافيًا لقاء حق المتلقي في حوالة العقد، على أن يرد نص في العقدين ينص على حوالة العقد[1].

(٣) شرط المتلقي الأكثر رعاية:

مضمونه أن يتعهد مورد التكنولوجيا للمتلقي على منحه كافة المزايا التي تمنح للمتلقين في المستقبل أو في الماضي في عقود سابقة، ولا ريب أن إيراد نص

(1) Sub-Contracing for Modernizing Economies unido, U.N. Publication, 1974, ID / 129, ID / WG. 41/35, p. 8.
Chauanne (A.) et Burst (J.J.), Drait de La propriété Industrielle 2 éme éd, Paris, Dalloz, 1980, p. 152.

المتلقي الأكثر رعاية في نطاق عقد نقل التكنولوجيا يحقق ميزة كبرى للمتلقي، ذلك أنه يضمن له مبدأ المساواة في المعاملة.

ويأخذ نص المتلقي الأكثر رعاية عدة أشكال، فقد يقتصر على الأجزاء والمنتجات الوسيطة التي يقوم المورد بتوريدها إلى متلقي التكنولوجيا من حيث قيمة الإتاوة المقررة كمقابل له، أو مواعيد السداد، أو مكان البيع، وقد يكون النص عامًا بالنسبة للعقد بأكمله، كما قد يكون من جانب واحد، وقد يكون تبادليًا[1].

وقد عقدت الحكومة المصرية منذ أوائل السبعينيات العديد من الاتفاقيات ورد فيها شرط الدولة الأولى بالرعاية من هذه الاتفاقيات، الاتفاقية بينها وبين الاتحاد السويسري الموقعة بالقاهرة في ٢٥ يولية ١٩٧٢م، وبين فرنسا في ١٩٧٤/١٢/٢٢م بالقاهرة، والمملكة المتحدة لندن ١٩٧٥/٦/١١م، ويتضح من هذه الاتفاقيات السابقة أنها لم تقتصر على تقنين شرط الدولة الأولى بالرعاية فحسب، بل قننت شرط المعاملة الوطنية مفاده منح الأشخاص المستفيدين من أحكام تلك الاتفاقيات معاملة لا تقل عن المعاملة التي تكفلها القوانين للمواطنين.

(٤) الشرط القصري وغير القصري في عقد نقل التكنولوجيا:

يقصد بالشرط القصري أن يقصر حق استغلال التكنولوجيا الواردة على المرخص له فقط دون غيره، ومؤدى هذا الشرط أن يلتزم مورد التكنولوجيا بعدم منافسة متلقي التكنولوجيا داخل حيز مكاني معين، وقد يكون هذا المكان جزء من الدولة أو الدولة كلها. وهذا الشرط يحدد نطاق العقد. وقد يكون الشرط القصري مطلقاً عندما يلتزم مورد التكنولوجيا بأن لا يستغل حق المعرفة بنفسه أو يمنح ترخيصًا للغير بالاستغلال، وقد يكون نسبيًا عندما يلتزم مورد التكنولوجيا بأن لا يمنح ترخيصًا آخر للغير باستغلال حق المعرفة محل العقد فقط، بينما يكون

(١) د/ فؤاد عبدالمنعم رياض، الوجيز في الجنسية ومركز الأجانب، الجزء الثاني، مركز الأجانب، ١٩٧٧، فقرة ٢٣٧.

من حقه استغلال حق المعرفة محل العقد بنفسه أو لحسابه في ذات الإقليم المحدد بالعقد المبرم مع متلقي التكنولوجيا[١].

ولا يمتد شرط القصر إلى السلع الأخرى التي يمكن أن يستخدم حق المعرفة محل العقد في إنتاجها، ولا يعني شرط القصر حرمان متلقي التكنولوجيا من استغلال حق المعرفة محل العقد أو الإنتاج خارج منطقة القصر، إذ يعد ذلك من الشروط المقيدة لحرية متلقي التكنولوجيا في استغلال حق المعرفة، وهي من الشروط التعسفية وغير المشروعة، بل يتنافى ذلك مع الحكمة من شروط القصر وهي حماية متلقي التكنولوجيا من المنافسة. وإذا كان شرط القصر مطلقاً أي شاملاً لكل منافس بما في ذلك مورد التكنولوجيا، ومنح مورد التكنولوجيا ترخيصًا آخر للغير عن ذات حق المعرفة محل العقد، امتنع على هذا الغير استغلال حق المعرفة أو بيع الإنتاج داخل منطقة القصر أو الحظر[٢].

ويكون العقد غير قصري متى كان من حق مورد التكنولوجيا استغلال حق المعرفة وبيع الإنتاج داخل ذات الإقليم الذي يباشر فيه متلقي التكنولوجيا الاستغلال وبيع الإنتاج. وسواء قام مورد التكنولوجيا بالاستغلال والبيع بنفسه أو لحسابه، أو عن طريق إبرام عقود أخرى مع الغير، علمًا بأن الشرط القصري في مصلحة متلقي التكنولوجيا لأن قصر الاستغلال والبيع داخل دولته يعد ضمانة كبيرة، أما الشرط غير القصري فهو في مصلحة مورد التكنولوجيا، لأنه يجعله حرًا في نقل التكنولوجيا إلى مرخصين آخرين في ذات الدولة أو المنطقة. وقد يشترط متلقي التكنولوجيا أن يكون حق الاستغلال وبيع الإنتاج قاصرًا عليه أيضًا خارج إقليم دولته، أي يمتد الشرط القصري إلى الأقاليم المجاورة، كأن يشترط متلقي التكنولوجيا قصر استغلال محل العقد في الوطن العربي كله، مما يقيد حرية

---

(١) د/ ماجد عمار، عقد الترخيص الصناعي وأهميته للدول النامية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ص ٤٠ وما بعدها.

(٢) د/ محسن شفيق، مرجع سابق، ص ٧٣.

مورد التكنولوجيا في نقلها لآخرين، ولكنه يزيد من الثمن. يتضمن الشرط القصري وغير القصري جانبًا من حسن النية ذلك المبدأ الذي يعرفه القانون.

ويختلف الشرط القصري عن شرط التعامل القصري، ومؤدى الشرط الأخير أن يمتنع متلقي التكنولوجيا عن شراء أو حيازة تكنولوجيا أخرى مماثلة أو منافسة للتكنولوجيا محل العقد، ويمتنع عليه أيضًا التعامل في مثل هذه التكنولوجيا على أية صورة من صور التعامل سواء الوكالة أو التوسط في بيع السلع التي استعملت في إنتاجها[1].

(١) د/ يوسف الإكيابي، مرجع سابق، ص ١٦٧ - ١٦٩.

المطلب الثاني

مراحل محل عقود نقل التكنولوجيا

تتضمن عقود نقل التكنولوجيا نصًا خاصًا بمحل العقد، وفي محل العقد، أي مضمون العقد، وهي الالتزامات التي يتضمنها أي عقد من عقود نقل التكنولوجيا. وهذا المضمون يتكون من مراحل ثلاث على التوالي حسب الترتيب الزمني وهي:

أولاً: المرحلة الأولى: تصميم المنشأة الصناعية.

ثانيًا: المرحلة الثانية: مرحلة إنجاز الوحدة الصناعية.

ثالثًا: المرحلة الثالثة: تشغيل المنشأة الصناعية.

أولاً: المرحلة الأولى: تصميم المنشأة الصناعية:

La Conception de L'unite Iinustrielle

يتوقف تصميم أي منشأة صناعية على مدى تقدم التكنولوجيا المستخدمة، والتي يتم اختيارها بداية، حتى قبل عمل الدراسات الهندسية الخاصة بها. وسوف نلقي الضوء على توريد طرق الصنع التكنولوجية، ثم الدراسات الهندسية.

(١) توريد طرق الصنع التكنولوجية:

تدفع حاجة المستثمر إلى تكنولوجيا متقدمة إلى محاولة الحصول عليها من السوق الدولية للتكنولوجيا، وتتعلق هذه التكنولوجيا المطلوبة بطريقة الصنع أو بالمنتجات التي يجب صنعها. وهما عماد إنشاء أي مجمع صناعي لذلك ندرس هنا حائزو طرق الصنع، ثم نعرض بعد ذلك لنقل هذه الطرق إلى المكتسب للتكنولوجيا. وغالبًا ما يكون دولة نامية من دول العالم الثالث.

(أ) حائزو طرق الصنع (محتكري التكنولوجيا):

تحوز الدول الصناعية المتقدمة أو دول الشمال للتكنولوجيا المتقدمة، أو بالأصح تحتكرها إما عن طريقها مباشرة، أو عن طريق القطاع الخاص أي المستثمرين بهذه الدول المتقدمة، مما يدفع الدول النامية ومستثمريها اللجوء إلى

الدول المتقدمة صناعيًا أو أحد المستثمرين بها، وفي هذه الحالة يتم الاستعانة بهذا الأخير سواء أكان مستثمر أو دولة الذي يتولى مسئولية توريد التكنولوجيا المطلوبة والمتمثلة في طرق الصنع عن طريق عقد الترخيص أو المعرفة الفنية، وغالبًا ما تتوافر لديهم القدرة على تقديم التكنولوجيا المتمثلة في طرق الصنع الخاصة بها. وتم إنشاء شركات خاصة بالبحوث أو أدى ذلك إلى توفير وحدات خاصة بهم(1) وتسويق اختراعات المجموعات التي ينتمون إليها. ويصب ما سبق في عقد من عقود نقل التكنولوجيا الذي يكون محله المعرفة الفنية أو التنازل عن الترخيص أو عن طريقهما معًا، أما التنازل عن براءة الاختراع فنادر الحدوث.

وفي حالة عدم استطاعة المقاول توريد طريقة الصنع، يستعين المستثمر مكتسب ومتلقي التكنولوجيا بالغير الحائز لها الذي يتولى المسئولية المباشرة عن التوريد، ويمكن توقيع عقد التوريد مع هذا الغير معلقاً على شرط الاتفاق مع المنشئ، وقد يتولى التعاقد مورد طريقة الصنع بصفته وكيلاً، بالبحث عن مقاول لحساب المستثمر والعكس. فإذا كان العقد الخاص بإنشاء المجمع الصناعي قد أبرم أولاً، فإن فعاليته يمكن أن تتوقف على نجاح المفاوضات مع الغير المورد، والذي يمكن أن ينوب المقاول العام عن الاقتضاء عن المستثمر في اختياره، ما لم يقرر المستثمر أن يتولى بنفسه هذا الأمر. إن رب العمل يتولى - بمساعدة المهندس - الحصول من الغير - الذي له حقوق تتعلق بطريقة أو طرق الصنع المستخدمة في الوحدة - على الاتفاقات اللازمة لاستخدام هذه الحقوق. وإذا أبرم عقد مستقل بين مورد طريقة الصنع والمستثمر يتحمل هذا المورد مسئولية فاعلية طرق الصنع قبل المستثمر(2).

وقد تلزم شروط العقد المورد بجعل طريقة الصنع تتلاءم مع ظروف المنشأة إذا اقتضت الخصوصيات المحلية ذلك، أو تلزمه بتصميم الأعمال الهندسية العامة التي ترتكز على طريقة الصنع، على اعتبار المورد أفضل من يمكنه القيام بالدراسات

---

(1) Beleuze (J.M.): in naunelle techniques contractuelles, ed. Litec, Montpellier, 1971, p. 81.

(2) د/ نصيرة سعدى، مرجع سابق، ص ١٥٧ – ١٥٨.

العامة، وفي هذه الحالة يتجاوز وظيفة الغير مجرد توريد طريقة الصنع التكنولوجي، ويقتصر دور المقاول في التصميم على أعمال الهندسية التفصيلية. وقد يلزم العقد المقاول العام بعدم إبرام العقد إلا في حدود معينة، وإلا يتعرض لإلغاء العقد الخاص بالملكية الصناعية، وعلى العكس، إذا لم يجد المستثمر بديلاً لطريقة الصنع، فقد يمارس المورد ضغوطاً على هذا المستثمر بشأن اختيار المقاول، وقد يفرض عليه كذلك شروطاً معينة، لذلك يؤدي الغير إلى تأثير حاسم ويتحكم في عقد إنجاز المجمع الصناعي، مما يجعله يتحكم بقدر كبير بالتزامات العقد[1].

يعتد في إبرام عقود الملكية الصناعية بالاعتبار الشخصي، كما يؤثر التعامل مع الغير على التعامل مع مستثمرين ذوي صفات متغيرة. ويمكن للغير أيضاً إما الاحتفاظ بحق الموافقة في كل حالة على حدة، وعلى المستثمر الذي يقدم له المقاول طريقة الصنع، أو يترك حرية الاختيار للمنشئ نفسه، فالنظرة العامة هنا هي إقامة تيار من الأعمال على المدى الطويل بين الغير والمقاول، وتوفير مجال واسع لتسويق طريقة الصنع.

إذن القاعدة العامة هي عدم إقامة علاقات تعاقدية بين الغير والمورد وبين المستثمر، وأن يصرح للمقاول إما أن ينقل إلى المستثمرين المعرفة الفنية التي أمده بها، بصفة مؤقتة أو نهائية، مع الالتزام أو عدم الالتزام بنقلها لفترة محددة، وإما منح عقود الترخيص من الباطن بشروط ينص عليها عقد الترخيص، وفي هذه الحالة على المقاول المنشئ الاجتهاد في عدم منح ضمانات أكثر من تلك التي تلقاها هو ذاته، ونقل طريقة وفن الصنع إلى المستثمر[2].

(ب) نقل طرق الصنع:

تهدف عقود نقل التكنولوجيا، خاصة عقود إنجاز المجمعات الصناعية، على نقل التكنولوجيا بعوض، أي بمقابل، وذلك على شكل براءة إذا كانت هذه

---

(1) Oppetit (B.): Droit du commerce international texts et document, ed. P.U.F., Paris, 1977, p. 238 etc.

(٢) د/ نصيرة بوجمعة، مرجع سابق، ص ١٦٠.

التكنولوجيا حصلت على براءة اختراع، أو في صورة نقل المعرفة الفنية إذا كانت هذه التكنولوجيا غير متمتعة بالحماية التي تخولها البراءة. وسوف نتعرض لهاتين المسألتين:

١- حالة ترخيص البراءة:

إذا حصل اختراع ما على براءة اختراع فلا يمكن لأي شخص استغلاله، إلا بعد الحصول على ترخيص بذلك، أو ترخيص من الباطن، وذلك في حالات ثلاث هي:

- قد يكون المقاول العام هو صاحب البراءة ويتنازل عنها للمستثمر، وهو احتمال نادر الحدوث لأنه لا يتفق ومصلحة المقاول، فقد يمنح للمستثمر مجرد ترخيص بالاستغلال Licence d'explaitation وهذا ما يحدث غالبًا.
- وقد يكون المنشئ مرخصًا باستعمال براءة مملوكة للغير، لذلك يكون من حق المنشئ بترخيص من الحائز أن يعطى ترخيصًا من الباطن باستغلال البراءة طبقًا للشروط المنصوص عليها في عقد الترخيص.
- أما أن لا يكون للمنشئ أي حق على البراءة، فيقوم بالتفاوض مع صاحب البراءة للحصول على تنازل يسمح له باستغلالها أو على استغلال من الباطن من الشخص الذي رخص له ابتداء باستغلال البراءة، ويستطيع أن يقوم بشراء الشركة الحائزة للبراءة لكي يتمكن عن طريق هذه الوسيلة من تملك البراءة ذاتها[1] للتنازل عن الترخيص خصائص قانونية تتمثل في أن هذا التنازل سواء شمل كل الاختراع أو جزء منه، فإنه لا يخوله أي ملكية على البراءة، أو على المعارف التكنولوجية غير المحمية قانونًا، طالما أن مورد التكنولوجيا لا يترك إلا حق الانتفاع، لذلك فإنه ـ أي عقد التنازل عن الترخيص ـ أشبه بعقد الإيجار منه إلى عقد بيع بضائع، فإن عقد الترخيص يخول مورد التكنولوجيا

(1) Gadin (J.): La négociation des contrats de Licence de brevets ou de communication de savoir-faire par L'acquéraur, J.C.P., 1977, ed e.i., 12362.

السيطرة والهيمنة Un Pouvair de Domination ولا يسمح للمرخص له إلا حق الاستغلال فقط بمقابل أي بعوض مادي.

وجدير بالملاحظة، أن العلاقة بين المرخص والمرخص له من الباطن توجب على الأول (المرخص) أن يضع في اعتباره الالتزامات التي تعاقد عليها مع مالك براءة الاختراع، وهذه الخصائص القانونية مهمة نتيجة الدور الهام الذي يلعبه التنازل عن الترخيص في عملية نقل التكنولوجيا[1].

أدت الحاجة الملحة للمستثمرين في الحصول على تكنولوجيا متقدمة إلى تزايد ظاهرة التنازل عن الترخيص في عقود نقل التكنولوجيا، باعتباره مخولاً للحق في الاستغلال، فقد يكون الترخيص محدودًا بزمن ومكان معينين. وتظهر أهمية القيد الزمني الذي يتضمن منعًا للمرخص له باستغلال الاختراع خارج النطاق المكاني لترخيص البراءة، وهذا الحظر قد يكون عامًا في حالة تعهد المرخص له بعدم القيام بأي استغلال خارج النطاق التعاقدي من حيث المكان، وقد يكون جزئيًا في حالة اقتصار الحظر على الحق في تصنيع المنتج المرخص به خارج النطاق التعاقدي من حيث المكان، أو على الحق في الاتجار بالمنتجات المصنعة في مكان إبرام العقد خارج هذا المكان ويتم التحديد المكاني دائمًا في حق الترخيص، ولا يخرج عن نطاق الحق الأصلي[2].

فقد يرفض المستثمرون المرخص لهم تقييد النطاق التعاقدي من حيث المكان، فيما يتعلق ببيع المنتجات المرخص ببيعها، حتى يستطيعوا أن يصدروا منتجاتهم للعالم بأسره، ومزاحمة أو منافسة منتجات مورد التكنولوجيا الذي تنازل لهم أو أعطاهم الترخيص باستغلال المعارف التكنولوجية.

(1) Chavame (A.) et Burst (J.J.): Drait de La propriété industrielle, ed, Dalloz, Paris, 1976, p. 84.
Burst (J.J.), Breveté et Licencié. Leurs Rapports Juridiques dans La Contrats de Licence, ed, L. i. T. E. C., Paris, 1970, p. 11 á 17.
Casa Longa (A.): Traité Technique et pratique des brevets d'invention, ed L. G. D. J., Paris, 1949, Tome I, no. 757, p. 437.

(2) Oudemans (G.) L'exploitation, cession et licence de brevets B. I. R. P. I. de La proprilété industrielle, 1965, p. 136.

وقد يكون الترخيص محددًا من حيث النطاق الزماني، فقد يحدد الترخيص بمدة مساوية لمدة صلاحية البراءة أو بمدة أقل منها، وهذا التحديد الزماني يدخل في نطاق الحقوق الاستئثارية Draits exclusife للحق في براءة الاختراع، حيث يعتبر ذلك أحد الامتيازات لصاحب البراءة الناجمة عن الحق الاستئثاري المتفرع عن حقه في ملكية براءة الاختراع[1].

وقد يصدر الترخيص استئثاريًا بتنازل المعطى عن حقه في إعطاء تراخيص أخرى لها نفس محل الترخيص الأول، وهذا ما يميزه عن حق الترخيص غير الاستئثاري، وحيث أن الترخيص الاستئثاري يتعهد فيه مالك البراءة بأن لا يعطي تراخيص أخرى، خاصة بالاستغلال الممنوح للمعطى له الترخيص الاستئثاري الذي يكون له حق استغلال البراءة، كما لو كان صاحبها أي مملوكة له ابتداء، ولكن في الحدود المنصوص عليها في عقد الترخيص. ويفضل مورد التكنولوجيا منح التراخيص غير الاستئثارية لرغبته في الاحتفاظ بالحق في منح تراخيص أخرى عن ذات البراءة لآخرين[2].

ويحدد في عقد الترخيص نطاق التطبيق الفني للبراءة، حيث كثيرًا ما ينص في العقد على أن البراءة لا تستغل إلا في نطاق تكنولوجي معين، أو في مجموعة من المنتجات في الوحدة الإنتاجية محل العقد. عامة يرد نطاق الحق في الاستغلال على التصنيع والبيع غير أن العقد قد ينص على أن تقتصر حقوق المستفيد على واحدة من المراحل السابقة (التصنيع ـ الاستعمال ـ البيع)[3]. ويتطلب منح الترخيص لأسباب ضريبية إعداد وثيقة منفصلة.

وطريقة الصنع تمثل أداء متميز يسهل تمييزه عن الأداءات الأخرى الناشئة عن الترخيص. وتشتمل الوثيقة الرئيسية على بيان خاص بوجود الترخيص وبالثمن المقرر

---

(1) Burst (J.J.): Seveté et Licence. op. cit.

(2) Raubier (P.): Le drait de La propriété industrielle, ed, sirey, Paris, 1952, Tome 1, p. 252.

(3) Oser (A.): Les elauses de non concurrence en drait communautaire, G. P., 1977, I. doctrine 106.
Plaisant (R.) Les licences de brevets, J. C. D. com, brevets, fascicule 24, no. 33 – 50.

له. أما فيما يتعلق بالأمور التفصيلية فينص عليها في وثائق ملحقة، وقد تكون هناك وثيقة واحدة تتضمن الترخيص في نفس الوقت[1]. لذلك قيل إن المنشئ يمنح فيما يتعلق بتصميم المنشأة الصناعية ترخيصًا بطريقة الصنع ويتولى إنجاز الدراسات الهندسية.

يرتبط نطاق الترخيص ونطاق عقود نقل التكنولوجيا بحدود المنشأة الصناعية المطلوب إنجازها، فلا يظهر في شروط عقد الترخيص الخصائص الفنية ولا الضمانات المتعلقة بها نظرًا لاندماجها مع الشروط العامة للعقد الوارد على إنشاء وإنجاز المجمع الصناعي، فلا يتمتع الأداء الخاص بالملكية الصناعية بالاستقلال الذاتي، إنما يكمن في البوتقة التي تضم عملية إنشاء المجمع الصناعي ككل، مما يعني عدم وجود التزام بالترخيص يمكن تمييزه عن بقية الالتزامات الأخرى. ويرجع ذلك إلى عدم جدواها، وذلك للخلط الذي يمكن أن ينشأ بين شروط منح الترخيص والالتزامات الواردة والناشئة في عقد إنشاء مجمع صناعي وإنجازه، ولكن ذلك لا يعني استقلال الترخيص عن غيره من الأداءات الأخرى[2].

يتم نقل طرق الصنع من خلال المعرفة الفنية، ويرجع إلى أسباب متعددة نجملها في الآتي:

- إذا ما تم إنشاء المجمع الصناعي في دولة لم يتم فيه إيداع البراءة، فإن الاختراع لا يمكن أن يستغل عن طريق الترخيص. فإن المعرفة الفنية تكون لها الأفضلية، فالمشروعات في البلاد الصناعية تمتنع غالبًا عن إيداع براءاتها في دول أوربا الشرقية.

- هناك ميزة أخرى لطريقة المعرفة الفنية تتمثل في عدم وجود تكلفة الإيداع وإفشاء سر الاختراع، حيث يؤدي معلومات قيمة لجهات البحث المنافسة.

---

(1) Deleuze (J.M.): Les contrats de processus Technologique ed. Masson, Paris, 1979, no. 110.

(٢) د/ نصيرة بوجمعة سعدى، مرجع سابق، ص ١٦٤ – ١٦٥.

